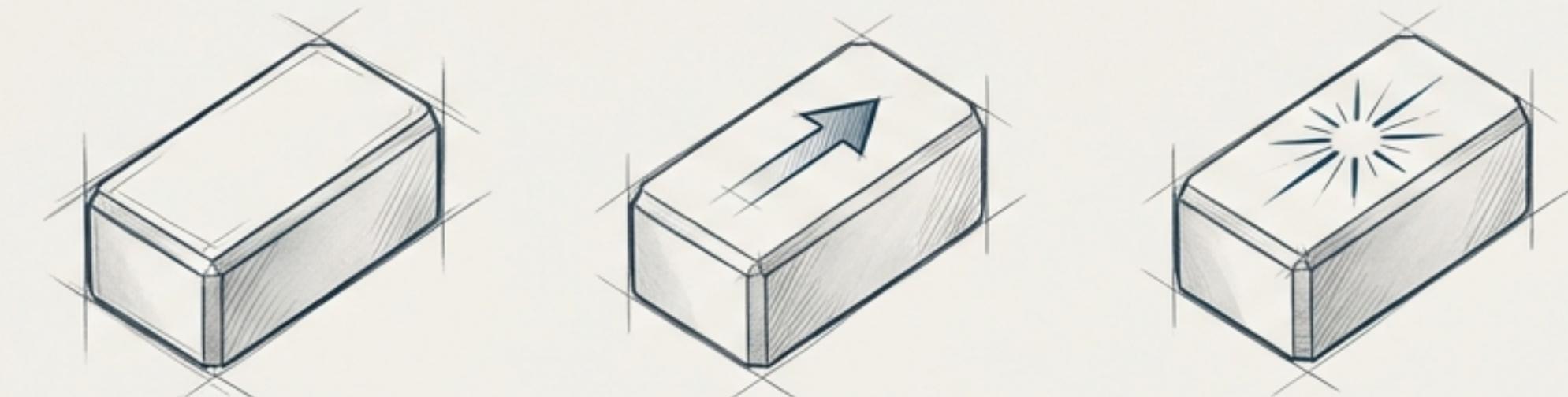


第一部分：奠基

The Past: Laying the Foundation

第一部分：奠基

The Past: Laying the Foundation



壓力測試：在極端變動中
錨定秩序的能力。

身分躍遷：從工具的使用者
轉變為創造者的覺醒。

商業覺醒：理解自身價值
從單次服務轉向系統性價
值的躍升。

基石一：壓力測試 — 在家庭變動中錨定秩序

Core Event:

4月，太太的手術與復原期成為年度最大的壓力測試。

Key Behaviors:

- **焦慮轉化**：在手術室外的漫長等待中，並未被焦慮吞噬，反而利用空檔推進了簡報與問卷平台的製作。
- **資訊系統化**：將醫療資訊數位化管理（用 ChatGPT 整理醫囑、語音轉文字記錄病情），成為家庭的「定海神針」。

Capability Forged

這次經歷鍛造了極高的心理韌性，並驗證了核心行為模式：透過建立外部秩序（系統/紀錄），來消化內在的失控感（焦慮/壓力）。



基石二：身分躍遷 — 從教學者到產品開發者

Core Event:

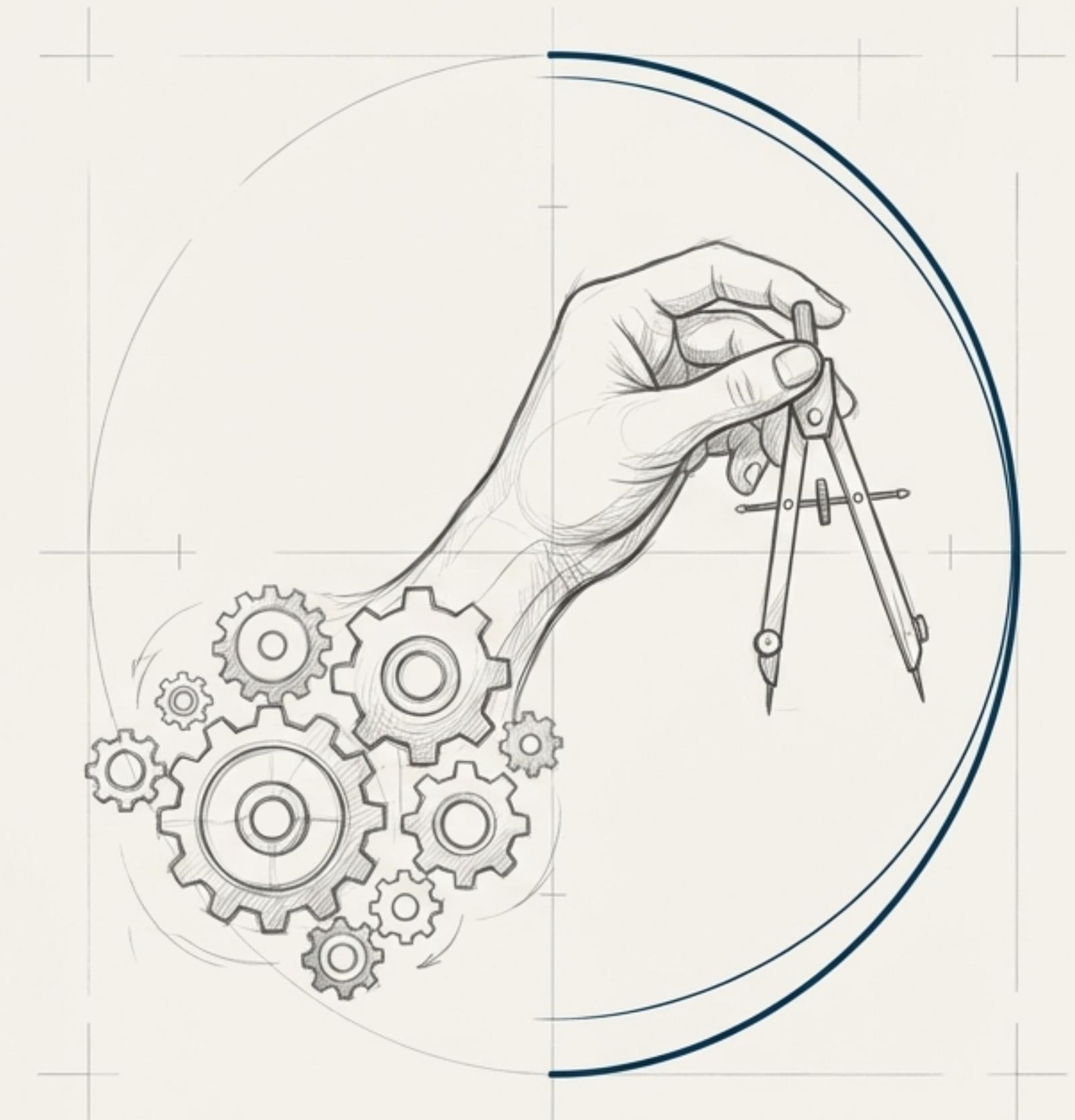
8月，獨立開發並上架 Chrome 擴充功能「Quick Text Copy」。

Significance:

- 這標誌著身分從「記錄者」與「服務者」正式跨入「開發者」行列。
- 證明了自己不再只是教工具的人，而是能**打造工具的人**。
- 呼應了 Naval Ravikant 的哲學：「將自己產品化」。

Extended Achievement:

年底透過 Vibe Coding 成功打造「智流 Smart Flow」網站與「線上轉盤」工具，進一步鞏固了開發者的身分。

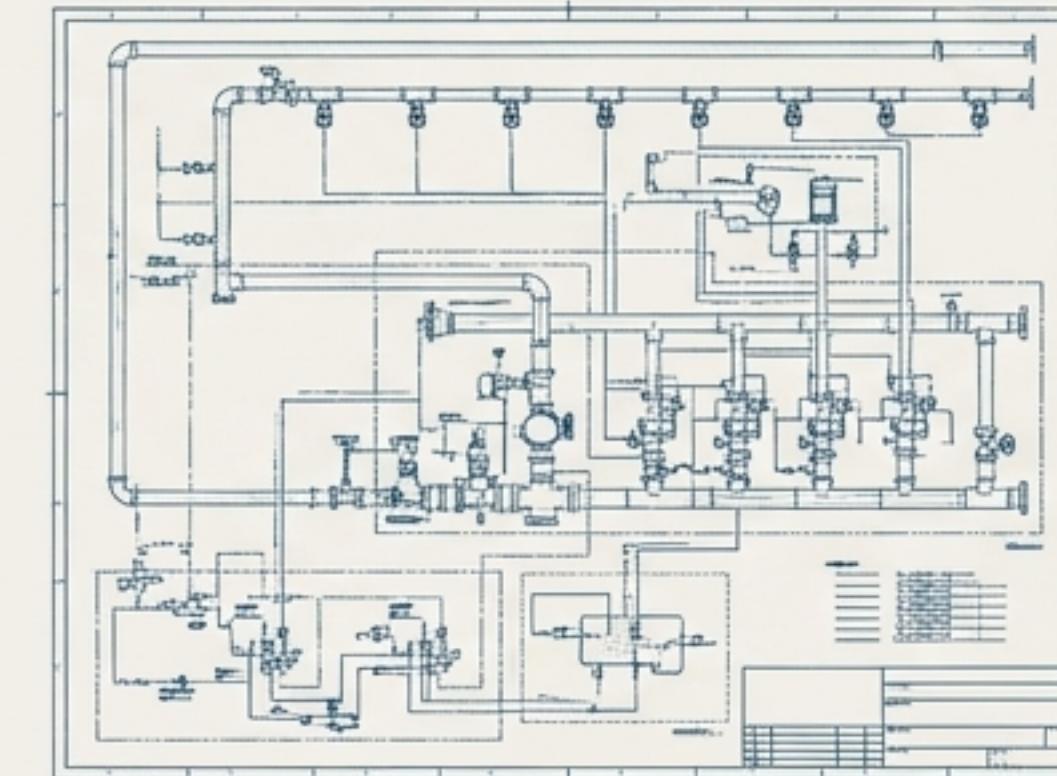
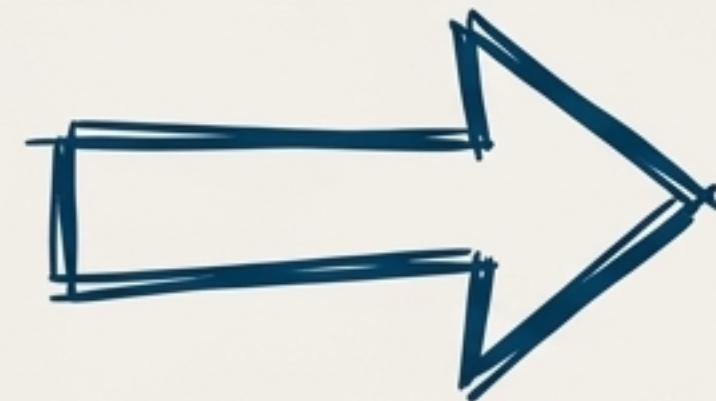


基石三：商業覺醒 — 從單點服務到系統價值

Trigger：12月，在朋友喜宴上被點出「擁有優質資產與服務，卻缺乏品牌」的痛點。

Core Insight：

- 教學哲學深化：從「救火」（解決當下問題）進化到「防火」（建立預防系統）。意識到自己的價值不在於救火，而在於**建立防火牆**。
- 價值主張轉變：從單純教軟體操作，轉向「**數位治理**」與「**基礎設施建設**」（如協助學生統一帳號、建立備份三部曲）。
- 確立核心論述：確立了「**基礎設施先於應用**」的核心論述。不再只是教人釣魚，而是教人如何**設計一座養魚場**。

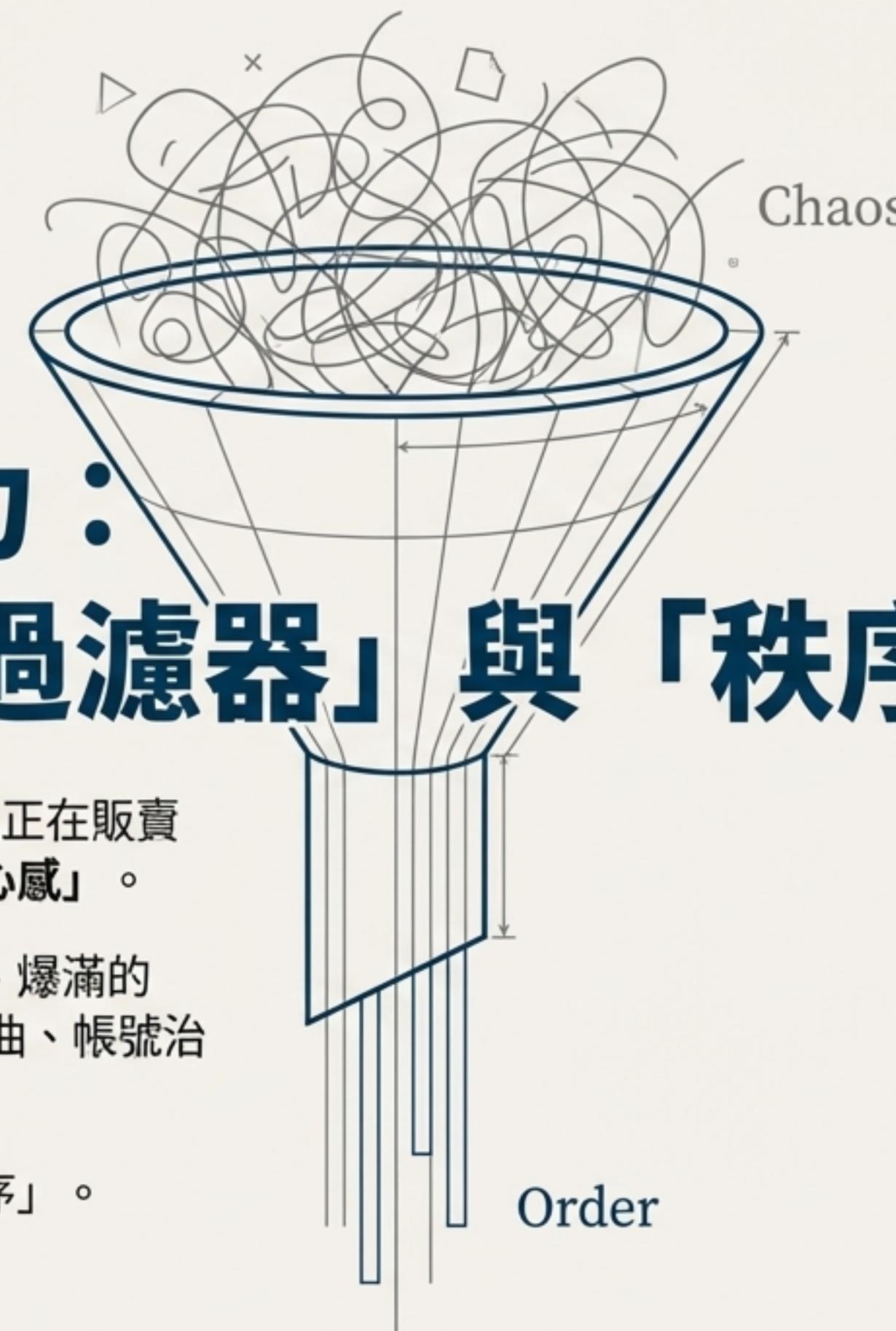


第二部分：洞察

The Present: The Core Insight

你的隱藏超能力： 你是「混亂的過濾器」與「秩序的架構師」

- 你以為自己在教 AI 或修電腦，但你真正在販賣的不是技術，而是「掌控感」與「安心感」。
- 當學生面對散亂的照片、忘記的密碼、爆滿的雲端空間時，你透過 SOP、備份三部曲、帳號治理，把掌控感還給了他們。
- 你將「數位焦慮」轉化為「可控的秩序」。





你真正的產品：消除恐懼，交付秩序

你的獲利模式正在從「知識落差」轉向「信任託付」。

對學生

他們的需求不是最新的 iPhone 規格，而是有人牽著手，安全地從舊時代跨越到數位新大陸。你賣的是「安心」。

對家庭

你用系統思維表達關心。用 ChatGPT 建立專屬故事線、用點數制度建立金錢觀、用數位工具記錄醫囑。你用理性的工具，守護感性的關係，讓愛成為一種「穩定的系統」。

對企業主

他們敢把最私密的帳號密碼、公司檔案結構交給你。你的核心價值已不是「新知」，而是「安全感」與「系統穩定性」。

警惕：超能力背後的陷阱

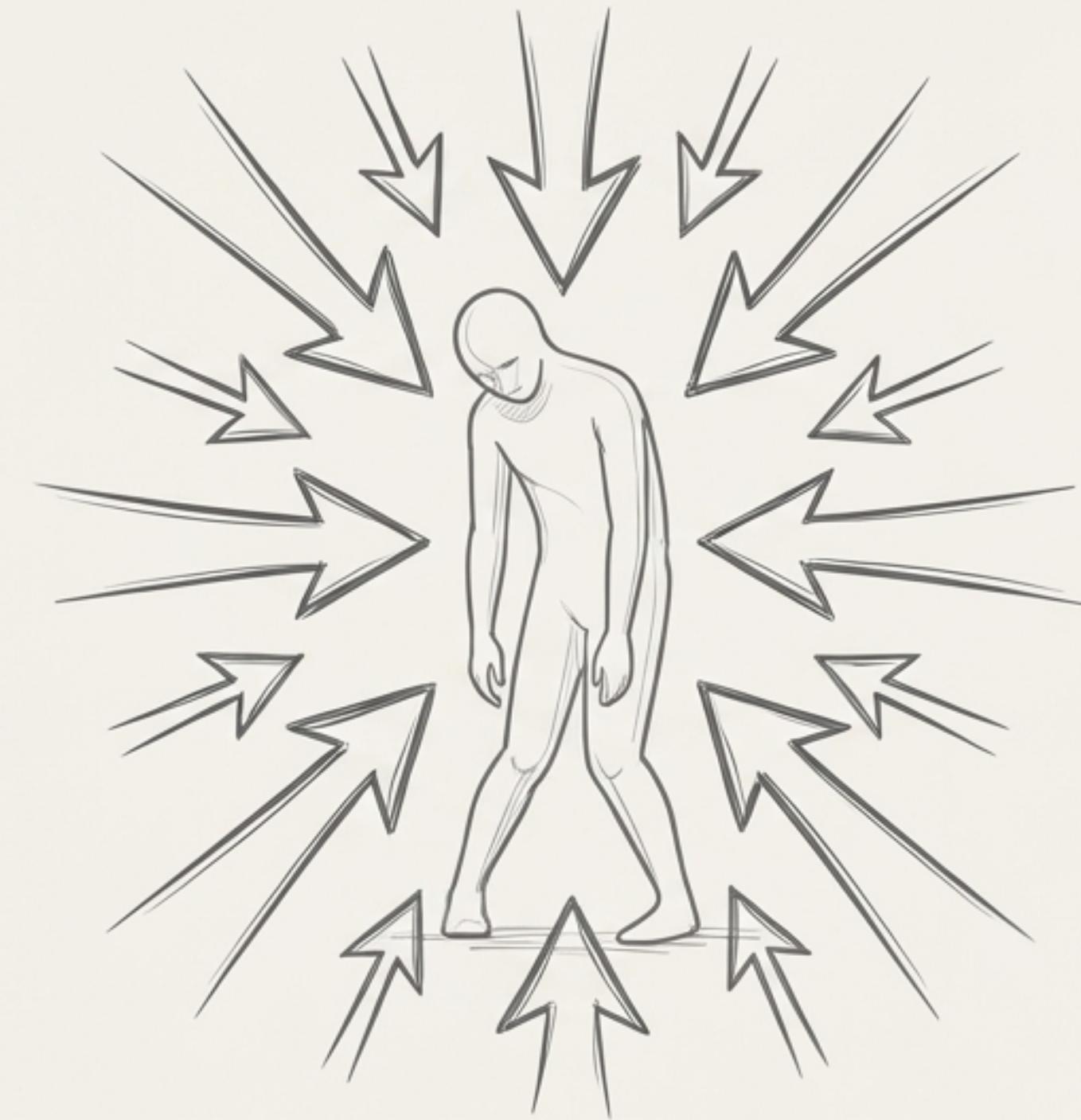
— 「過度可得性」

Problem Definition: 你是一個極度熱心且負責的「救火隊長」，但「高級打雜」正在稀釋你的顧問價值。

Core Conflict: 當你隨時都能被找到去解決一個滑鼠連線問題時，就很難讓客戶相信你是一個能規劃企業願景的架構師。

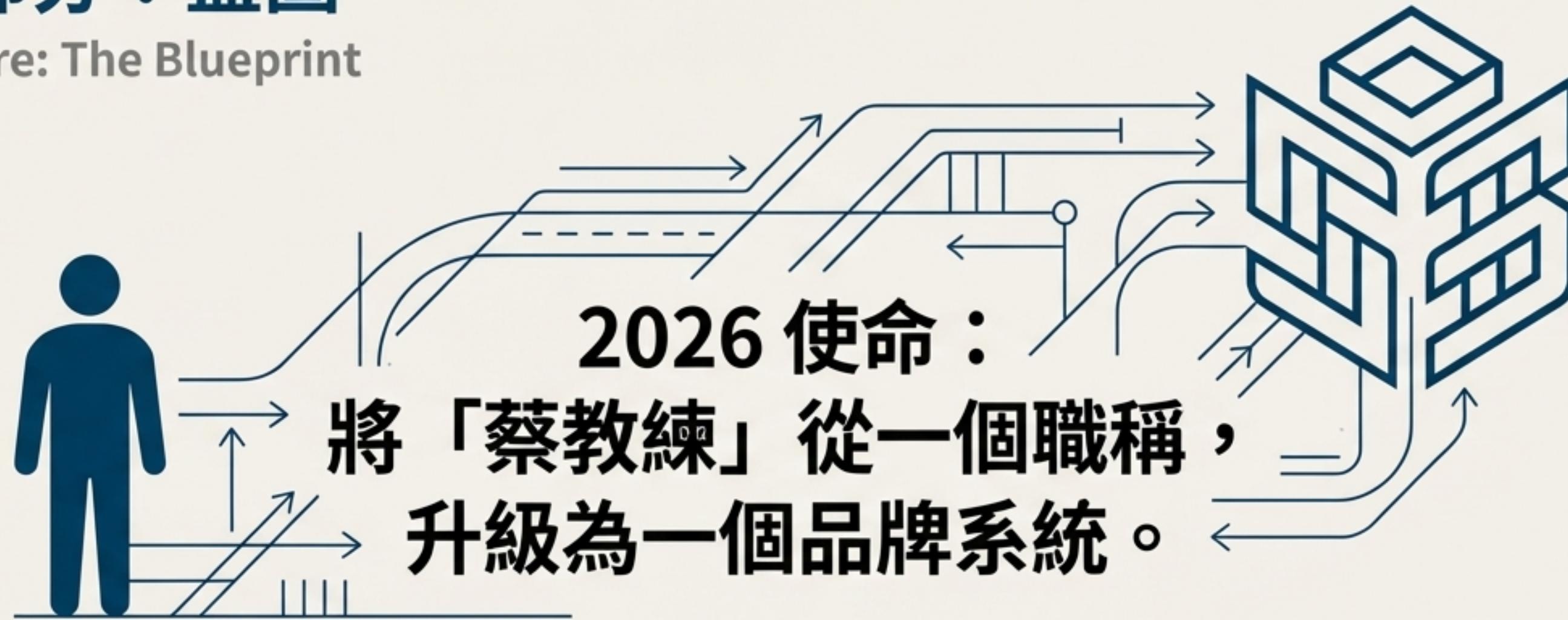
Root Cause: 你的「焦慮轉化機制」讓你習慣透過「接管控制權」來創造安全感，這讓你難以拒絕求助。

Personal Impact: 多次透露出身心透支的警訊（在車上累到睡著）。你的身心能量才是這一切系統的「伺服器」。



第三部分：藍圖

The Future: The Blueprint



課題是如何讓產品自己運轉，而不再依賴你的肉身去推動。

你已經是架構師了，請相信你設計的系統，然後試著放手，讓系統為你工作。

1. 產品化 (Productize)

2. 品牌化 (Branding)

3. 系統化 (Systemize)

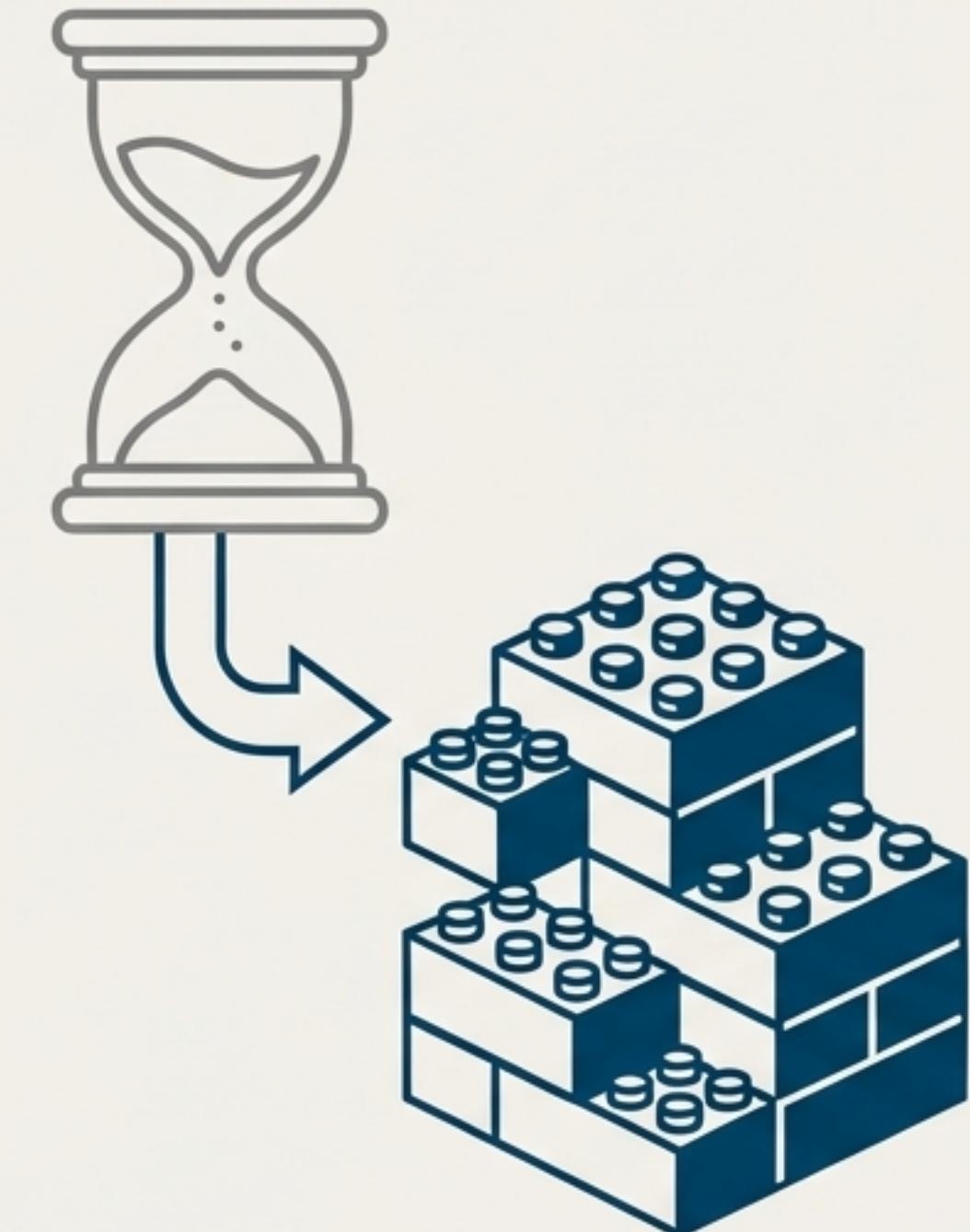
支柱一：產品化 — 拒絕一次性勞務，建立可複用資產

「資產化」原則 (Asset First Principle)

- 檢核點：做這件事能否留下「可重複使用」的資產？

2026 Actions

- **推出標準化產品包：**正式包裝「數位資產整理包」（含備份三部曲、帳號治理、遺產數位化）與「企業 AI 導入起手式」。不再賣小時，而是賣「解決方案」。
- **教材資產化：**將 Heptabase 與 Notion 的教學筆記，轉化為付費訂閱的知識庫或線上微課程，讓教學在你睡覺時也能發生。



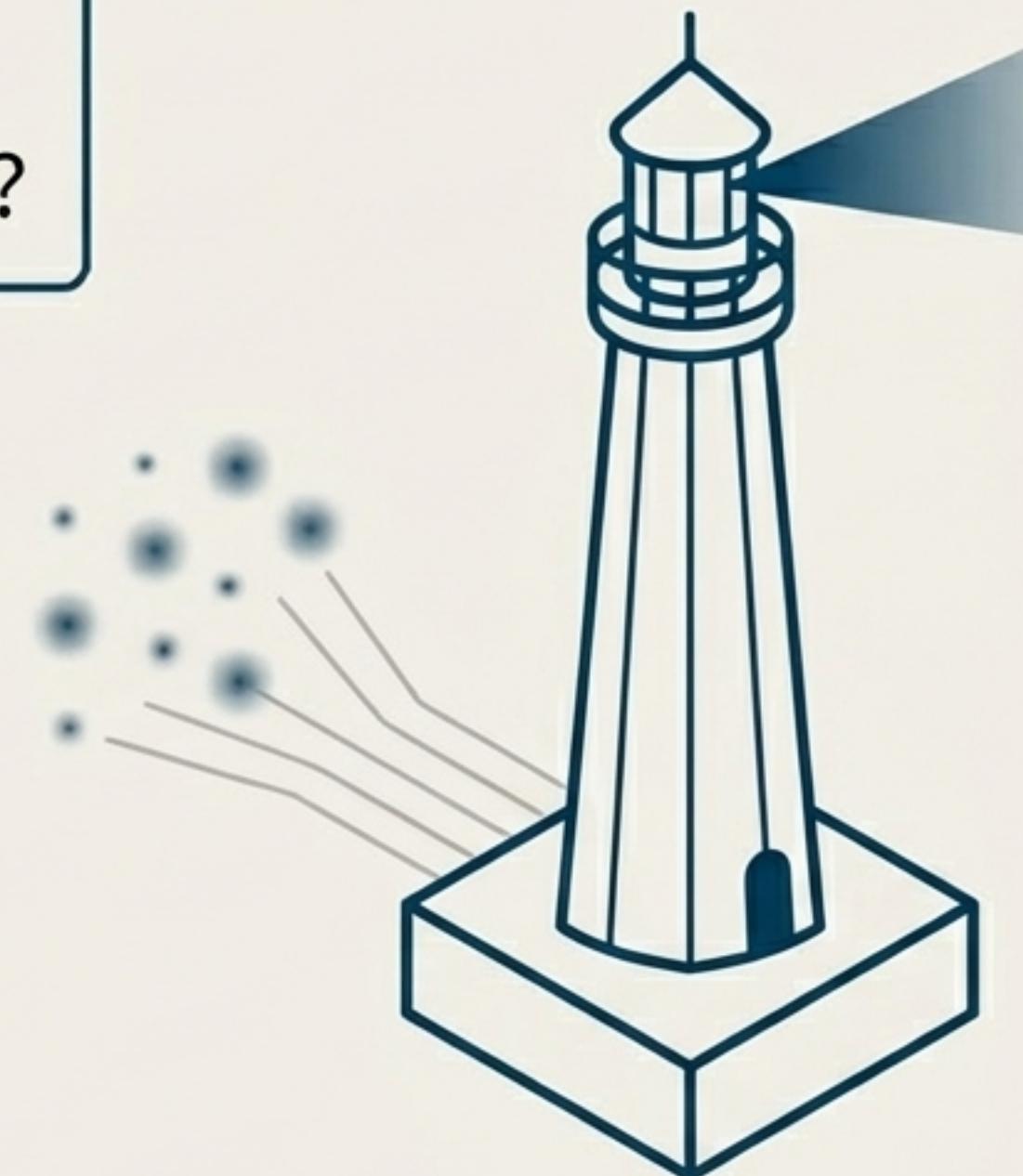
支柱二：品牌化 — 建立「單一可信來源」的專業形象

「系統大於工具」原則 (System over Tool Principle)

- 檢核點：我是在教工具的功能，還是在建立解決問題的系統？

2026 Actions

- 深化「智流 Smart Flow」：讓網站成為你「觀點」的載體，加入實測心得與教學案例，作為專業能力的證明。
- 定義「數位治理」專家：將所有對外溝通聚焦在一個定位上，並使用以下價值主張：
 - 「我不只教你用工具，我幫你建立不被工具綁架的系統。」



支柱三：系統化 — 為自己建立護城河，保護核心能量

「護城河」原則 (The Moat Principle)

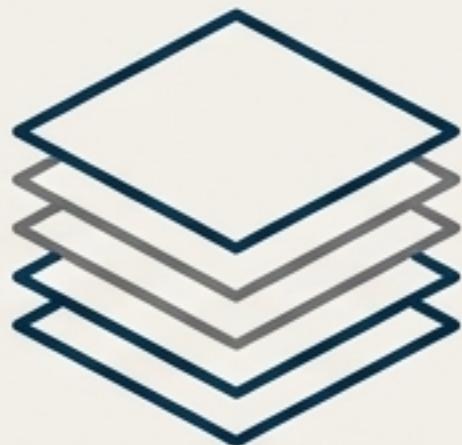
- 檢核點：這件事是否侵蝕了我的核心能量與家庭時間？

2026 Actions

- 建立「拒絕與授權」機制：對於低價值的技術支援（如修滑鼠），建立 FAQ 或外包，將時間保留給高價值的顧問諮詢。
- 強制留白：每週固定安排「無輸入、無輸出」的 DMN（預設模式網絡）時間。把「休息」也納入你的 SOP，為自己的能量做「異地備援」。

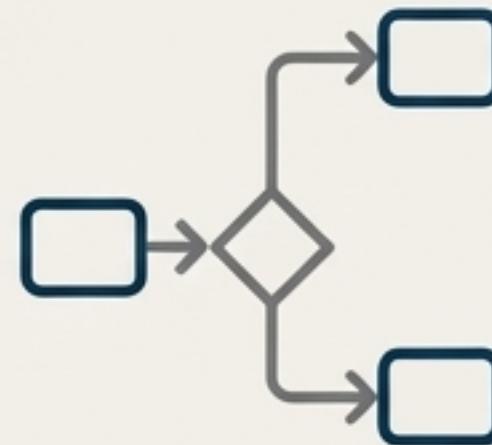


2026 行動準則：三大決策原則



原則一：資產化原則 (Asset First)

- 提問：這能否留下「可重複使用」的資產？
- 目標：拒絕無法累積的一次性勞務。



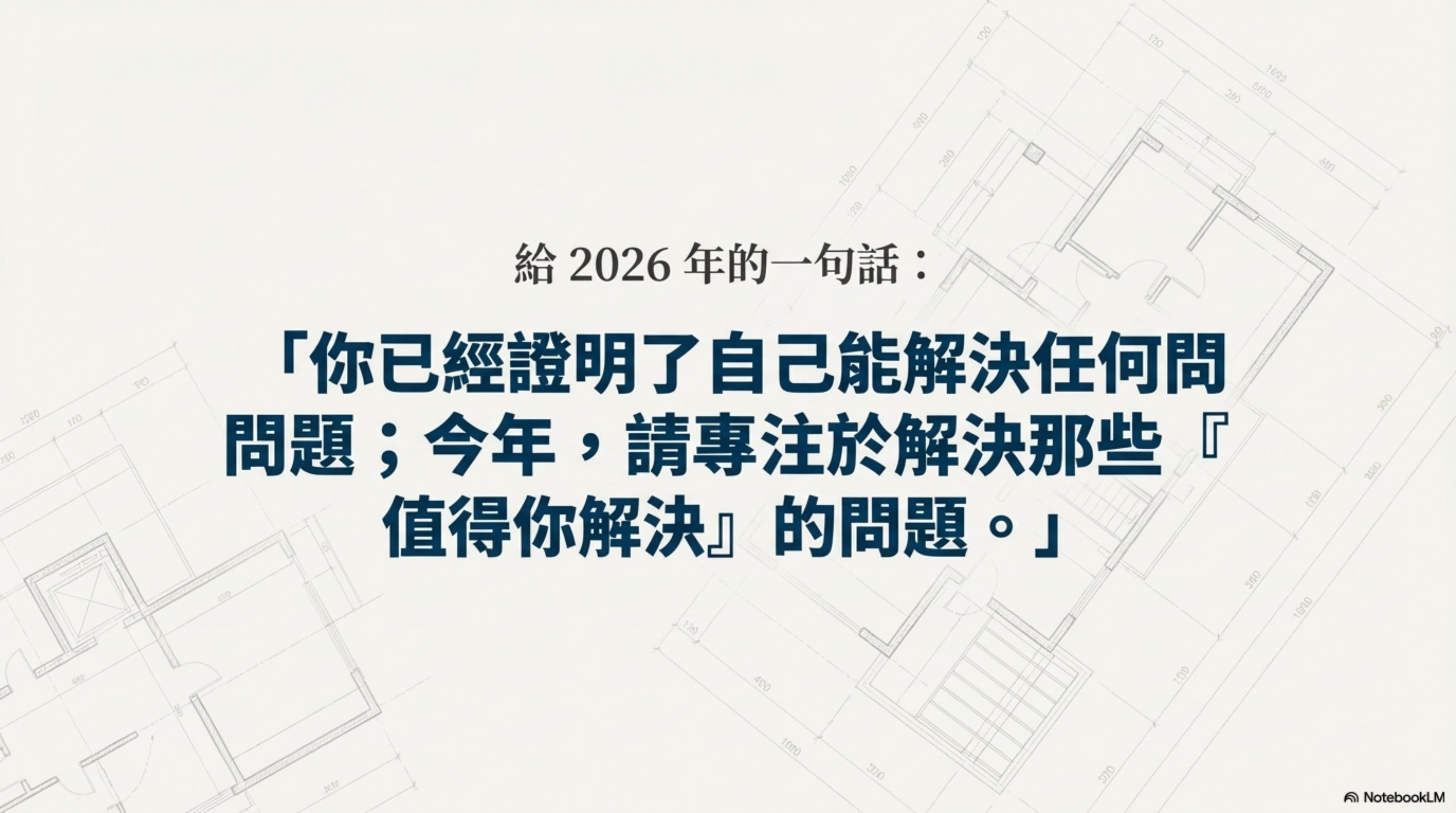
原則二：系統大於工具原則 (System over Tool)

- 提問：我是在教功能，還是在建立解決方案的系統？
- 目標：優先解決底層架構問題。



原則三：護城河原則 (The Moat)

- 提問：這是否侵蝕了我的核心能量與家庭時間？
- 目標：保護專注力，這是最重要的生產資產。



給 2026 年的一句話：

「你已經證明了自己能解決任何問題；今年，請專注於解決那些『值得你解決』的問題。」