

# 《从0到1-开启商业与未来的秘密》

## --读书笔记

1、如果你把短期增长看成重中之重，就会错过最重要的问题：10年之后，你的公司还存在吗？

2、我们仍然需要新科技，甚至还可能需要用1999年的那种狂热去寻求新科技。要想建立新一代企业，我们必须扔掉之前陈旧的教条。但这并非意味着那些教条的对立面就一定是正确的，因为就算你有心逃脱，大众洪流也会裹挟着你向前。相反，要问自己：你对企业的认识有多少是基于对以往过错反应形成的？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。(注:在社会的大潮流中不要忘记自己独立思考，并把自己思考的东西记录下来)

3、我们期待的未来是进步的。进步可以呈两种形式。第一，水平进步，也称广泛进步，意思是照搬已取得成就的经验--直接从1跨越到n。水平进步很容易想象，因为我们已经知道了它是什么样。第二，垂直进步，也称深入进步，意思是要探索新的道路--从0到1的进步。垂直进步较难想象，人们需要尝试从未做过的事。如果你根据一台打字机造出了100台打字机，那就是水平进步。而如果你有一台打字机，有造出了一台文字处理器，那你就取得了垂直进步。(仔细一想，人的学习过程也是一样的，取得垂直进步的方式应该不断克服自身缺点，开阔视野，寻求新的突破)

4、我们宣扬竞争，内化竞争的必要性，颁布竞争的条律；结果就是，尽管竞争越来越激励，我们实际获得的却越来越少，我们把自己困在竞争中。

这是一个简单的事实，但是我们都学会了对它视而不见。我们的教育体系既促使我们去竞争，也反应了我们对竞争的痴迷。成绩本身就是对每个学生竞争力的精准测度，分数最高的学生既得到地位又得到证书。我们用同样的方式教授年轻人同样的内容，而不顾个人的天赋和爱好。无法安静地一直坐在书桌前学习的学生，在环境的影响下感觉自己好像低人一等；而在考试和作业上出类拔萃的孩子最终都是在这个怪异的，与现实世界没有交集的学术界找到个人定位。

5、如果你对发明创造和电脑编程又兴趣，你就有勇气全身心投入其中，最终成为这些领域的精英。把技能运用到实际中时，你就不会那么容易放弃自己的信念，这可以使你免于陷入追求虚名浮利的竞争当中。

6、许多企业在扩大规模的过程中也只获得了有限利益，服务性企业尤其难做成垄断企业。比如你开了家瑜伽馆，你只能拥有一定数量的顾客，你可以雇更多的瑜伽老师，扩大训练场地，但利润还是有限，你永远不可能像软件工程师那样，以优秀的人才组成核心团队，为上百顾客提供有价值的产品，他们所获得的利润，可望而不及。

7、一家公司最显而易见的垄断是对自己品牌的垄断，因此打造一个强势品牌是形成垄断的有利方式。

8、你可能听说过“先发优势”：如果你是第一个进入市场的，在其他竞争者还在艰难起步的时候，你可以独自占据可观的市场份额。

9、一个目标明确的人往往会选择一件最该做的事，并专心去做好这件事。与其不知疲倦地工作，最终却只把自己变得毫无特色，不如努力培养实力，以求独霸一方。现今的年轻人并没有做到这些，

因为他们周围的每个人都对已经明确的世界丧失信心。没有人会因为仅仅一方面特别杰出而进入斯坦福大学，除非他擅长的那一方面碰巧和传球有关

10、我们所在的世界不是正常的世界，而是处于幂次法则之下

11、一个创业者做的最大投资，就是花时间成立新公司。因此每个创业者都必须思考他的公司以后是否会成功、会有价值。同样，每个人都是一个投资者。你之所以选择一份职业，是因为你相信自己选择的工作在今后的几十年中会变得很有价值。

12、为什么人们不探索秘密？为什么好多人不相信仍有秘密有待发现？也许是因为地理学的发展。世界地图上已经没有空白之处了。若你成长于18世纪，还可以发现新大陆，听说国外冒险故事后，你自己就能成为冒险家。

伴随者地理隔阂的淡化，四种社会趋势已经合力瓦解了人们任然相信秘密存在的信念。第一是渐进主义。从小我们便被教育做事的正确方法是积跬步以至千里。如果超过正常进度，且学到了考卷范围之外的知识，你就不能因此多拿学分。反之，如果做好所要求的事（而且做得比同学稍好一些），你就会得到好成绩。这种做法一直延续到工作阶段，这也就解析了为什么学者们通常争相发表无足轻重的论文而不去探索新的领域。

第二是风险规避。人们害怕犯错是因为怕犯错。显然，秘密还没有经过主流的审查。如果你的目标是一生不犯错，你就不应该去探索秘密。将一生奉献于别人不相信的事情，在正确的路途上孜孜独行已是艰难，而在错误的路途上独立前行更是不可忍受。

第三是自满。社会精英享有最大的自由，也最有能力去探索新想法，但是他们似乎最不相信秘密。既然能够舒舒服服的享用已有成果，为什么还要去探索秘密呢？每年秋天，顶尖的法学院和商学院的新生欢迎词都暗含了同样的信息：“进入了精英学校，你的人生就高枕无忧了”，但这件事也许只有你不相信它，它才是真的。

第四是“扁平化”。随着全球化的推进，人们认为世界是同质的、激烈竞争的市场：世界是“平”的。鉴于这一假设，任何一个有雄心壮志的人，在探索秘密之前都会先问自己一个问题：如果有可能发现新事物，难道全球人才库中更加聪明、更加有创造力的人还没有发现吗？这种怀疑的声音阻止了人们去探索秘密，因为身处的世界似乎大到任何个人都无法做出独特的贡献。

13、相信秘密才是探索有效进行的关键所在。

14、有时，探索自然秘密和探寻人类秘密得到的是一样的真相。请再思考一下垄断的秘密：竞争和资本主义是对立的。如果事先不知道，你可以很自然地从中发现：如果对公司利润进行量化研究，你就能发现利润被竞争吞噬掉了。然而，你也可以用比较人性化的方式来提问：开公司的人最忌讳说什么？你会注意到垄断者以贬低他们的垄断地位来避免审查，而竞争厂商则巧妙地夸大独特性。这两种公司的区别表面上是细微的，事实上是巨大的。

15、还有哪些重要领域没被标准化和制度化。

16、蒂尔定律：基础没有打好的初创企业是无法挽救的

17、要不上车，要不下车

18、“PayPal黑帮”。我们并非通过筛选简历然后雇佣最优秀的人才来建立“PayPal黑帮”。我在纽约的一家律师事务所工作时，亲眼看到了这种地方带来的混乱结果。与我合作的几个律师经营着一家不错的事务所，他们个个都很出色，但是他们之间的关系却异常淡薄。他们整天待在一起，但在办公室外却很少交流。为什么和一群互不喜欢的人一起工作呢？许多人会觉得为了赚钱，这是必要牺

牲。但是，纯以专业的观点来看，就像自由球员因为交易而进出球一样。这样的工作场合比彼此冷谈还糟糕，这甚至不够理智。时间是宝贵的资产，将时间浪费在不能长久合作的人身上得不偿失。如果你不能在工作上建立持久的关系，那么你就是浪费了时间--即使纯粹从财务的角度来看，也是如此。

19、特斯拉对清洁科技这一社会热潮驾驭得比其他公司要好，它成功解决了如下7个问题，因此其成功对我们颇有教益：先进的技术、稍纵即逝的时机、垄断、团队、销售、持久、秘密

20、我们是否在整个宇宙范围实现“奇点”或者不重要，重要的是我们是否能抓住独一无二的机会，在日常工作中创新。对我们--全宇宙、全球、全国、全公司、整个人生乃至此刻最为重要的是--独特。

我们当下的任务是找到创新的独特方式，使得未来不仅仅与众不同，而且更加美好，即从0到1，最重要的第一步是独立思考。只有重新认识世界，如同古人第一眼看见这个世界一样新奇，我们才能重构世界，守护未来。