

班 級：電子 2-2  
名 次：第三名  
作 者：黃博文  
參賽標題：賈伯斯-- 成功創新的 12 項堅持  
書籍 ISBN：9789868741621  
中文書名：賈伯斯-- 成功創新的 12 項堅持

原文書名：賈伯斯--成功創新的 12 項堅持  
書籍作者：金鑫  
出版單位：悅讀名品出版有限公司  
出版年月：2011 年 08 月 31 日  
版 次：初版

### 一●圖書作者與內容簡介：

作者把賈伯斯成功創新的 12 項堅持寫出來，讓讀者從中學習賈伯斯這種堅持的精神；而他列出的 12 項堅持，而每個堅持還有小題目加以解說此堅持的實際案例；有些則是賈伯斯的實際案例，有些是其他一些比較有名的人的例子。作者主要是要大家學習賈伯斯處理事情的方式，以及其他有名的人的處理事情的方式。

### 二●內容摘錄：

賈伯斯說：你必須要找到你所鍾愛的東西。（封面）

如果你現在還沒有找到喜歡什麼，那麼就繼續找、不要停下來、全心全意的去找，當你找到的時候你就會知道的。就像任何真誠的關係，歷久彌新。所以繼續找，直到你找到它，不要停止！（封面）

賈伯斯說：「領袖和跟風者的區別就在於創新。」（p.128）

### 三●我的觀點：

雖然作者書面名稱是寫「賈伯斯成功創新的 12 項堅持」，但內容的一些例子不盡然完全是賈伯斯的例子，不過所舉的例子，與賈伯斯的堅持也吻合。

賈伯斯他考慮的方向非常的大，從個人的使用需求到消費者的心理，都加以考慮。書中的內容，也有一些消費者所會發生的事情，而我們要如何將此加以處理，這又是一個問題；另一個則是業者如何達到消費者的需求去製作、去加上他所需要的東西。

這些東西雖然是大企業上的一些對於客戶所面臨的問題，但是嚴格說起來，與我們平常日子也可以遇到，例如平常的飲料店，當客人要這個飲料，過不多久卻要求更換時，這樣要如何處理？或者是汽車店，業者所販賣的車子並沒有消費者所想要的車款又該如何？

飲料的話當然是重泡一杯，話是這樣說，要是如果來個 20 杯要更換那不就虧大？沒錯！虧就只能說倒楣，因為這裡要考慮的一個問題是，我們是為客人服務，客人需求我們就去依他所需的去達成，客人雖然分為「正常客人」與「傲客（不好的客人）」，但嚴格說起來還是客人，所以我們必須達成他所要的再給他要的，而那些泡錯的，在嚐鮮期過了之前先加以

冷藏即可，還可以賣給其他人（過了嚐鮮期就只能丟掉）；不過這種方法是依照正常情況在走的啦，要是攸關到人心的話那又是另外一回事。

不過我們當客人的也不要太過分去給人家製造麻煩，在這一點上面，客人要不要要求自己就是他們自己的自由，我們沒有強制改變他人權利，我們先做好自己就好了。

而在書中學到的另一個就是，人有創新也會有失敗的時候，而失敗了能夠檢討自己並加以改進的人才能有成功的一天，因為人在嘗試的過程中必定會有挫折，而寧肯從挫折中爬起來才是關鍵，爬的起來，雖然說可能還會有失敗的可能，但是完全不想爬起來的人並沒有成功的可能，而連嘗試都不想嘗試的人，更別說會失敗了，連成功都不會出現的！

還有一個就是，不斷的修正自己，連小錯誤都不許發生；因為日常生活中不許發生小錯誤的事情有許多，例如「考試、考證照、比賽」，這些事情都是連發生小錯誤都不允許的，但可能有人會說：「考試如果都考 80 幾發生小錯誤沒關係吧！」，但是，如果這時候不是 80 幾的時候，而是考 60 分的邊界的時候該怎麼辦？就差一題，及格不及格一翻兩瞪眼，這是很現實的，要是考證照，一翻兩瞪眼，就只差那一題，結果證照飛了，錢也飛了，哭也沒用，所以唯一的辦法就是不斷的看書（題庫）熟記考題，這就是所謂的不斷的修正自己，不許發生小錯誤，因為一但發生了錯誤就是沒證照；而比賽也是一樣，一但發生了失誤，其他的競爭對手都有可能超越你，第一名也就遠離，團體比賽的話，看比賽情況而定，如果是一個人發生狀況沒差那就沒關係，但要是那種一人發生錯誤其他人的努力都徒勞無功，這就會很嚴重，所以比賽也是不容許發生錯誤這種事情（關鍵比賽）。

#### 四●討論議題：

我們是否有辦法像賈伯斯一樣有堅持的精神？