
熱情
我真正喜歡、
有動力持續做的事
快樂自由人
資源 / 擅長
我已有的經驗、能力、
資源與獨特優勢
市場
有人需要、
願意付費的需求

找到你的定位，從這7個問題開始

透過回顧你的經驗、興趣、花費與社群，找到別人需要、你也熱愛的服務方向。

01

過去 XX 年，
有沒有什麼事情
是別人經常來請教妳的？

哪些主題你總是被詢問、
被信任、被視為有經驗的人？



02

妳曾經協助誰
解決什麼困難？

回顧你實際幫助過的人，
他們遇到什麼問題？
你提供了什麼支持？帶來什麼改變？

03

這些人現在
最困擾的是什麼？

除了他們說的表面問題，
還有哪些更深層的困擾或渴望？

04

他們會願意
為什麼樣的改變付費？

什麼樣的結果或服務、
能真正幫助他們，並且願意投資？

05

過去一年我花最多時間
與精力在什麼地方？
看看我的帳單

你的時間、金錢與注意力
真正流向了什麼？
這些可能透露出你的價值觀
與潛在定位。

06

什麼東西我
真心有好奇與興趣？

哪些主題讓你願意主動學習、
投入時間，甚至做了也不覺得累？
這可能是你熱情的來源。

07

我在哪些社群裡面？
我都關注哪些廣告？
演算法一直丟什麼給我看？

觀察你的社群使用習慣，
可以發現你關注的議題、
感興趣的內容，以及市場的趨勢
和需求。


先不去想你到底有沒有這個能力，
有沒有這個累積，
而是去“感受”，
你真正有情緒，
會體驗到活著感覺的
人事物是什麼？

教練式提問示範

透過提問與傾聽，找到客戶真正的困擾、渴望與需求。



1 **你目前在事業上最想解決什麼問題？**

先聚焦你現在最在意、最想突破的議題。

2 **這個問題實際影響你哪些事情？**

看看它如何影響你的工作、生活、情緒或其他重要面向。

3 **如果問題解決了，你最希望看到什麼改變？**

想像理想的結果，具體描述你期待的未來。

4 **為什麼這件事對你如此重要？**

探索這件事背後更深層的價值、意義與動力。

5 **你已經嘗試過哪些方法？為什麼還沒解決？**

回顧過去的經驗，找出卡住的原因與關鍵點。

6 **如果有人能協助你做到這個改變，你希望得到什麼支持？**

想像理想的合作方式、需要的資源與支持內容。

深入

從表面走到核心，
找到真正的需求，
創造有價值的服務。



1. **表面問題**是什麼？
2. **真正渴望**的是什麼？
3. 為什麼**現在需要解決**？
4. 什麼樣的**服務**可能幫助他？
5. 你願意為他想辦法**創造這個 Offer** 出來嗎？

行動

真實的對話，
往往能打開
意想不到的可能。

你現在想起哪一個人
可以聯絡他？

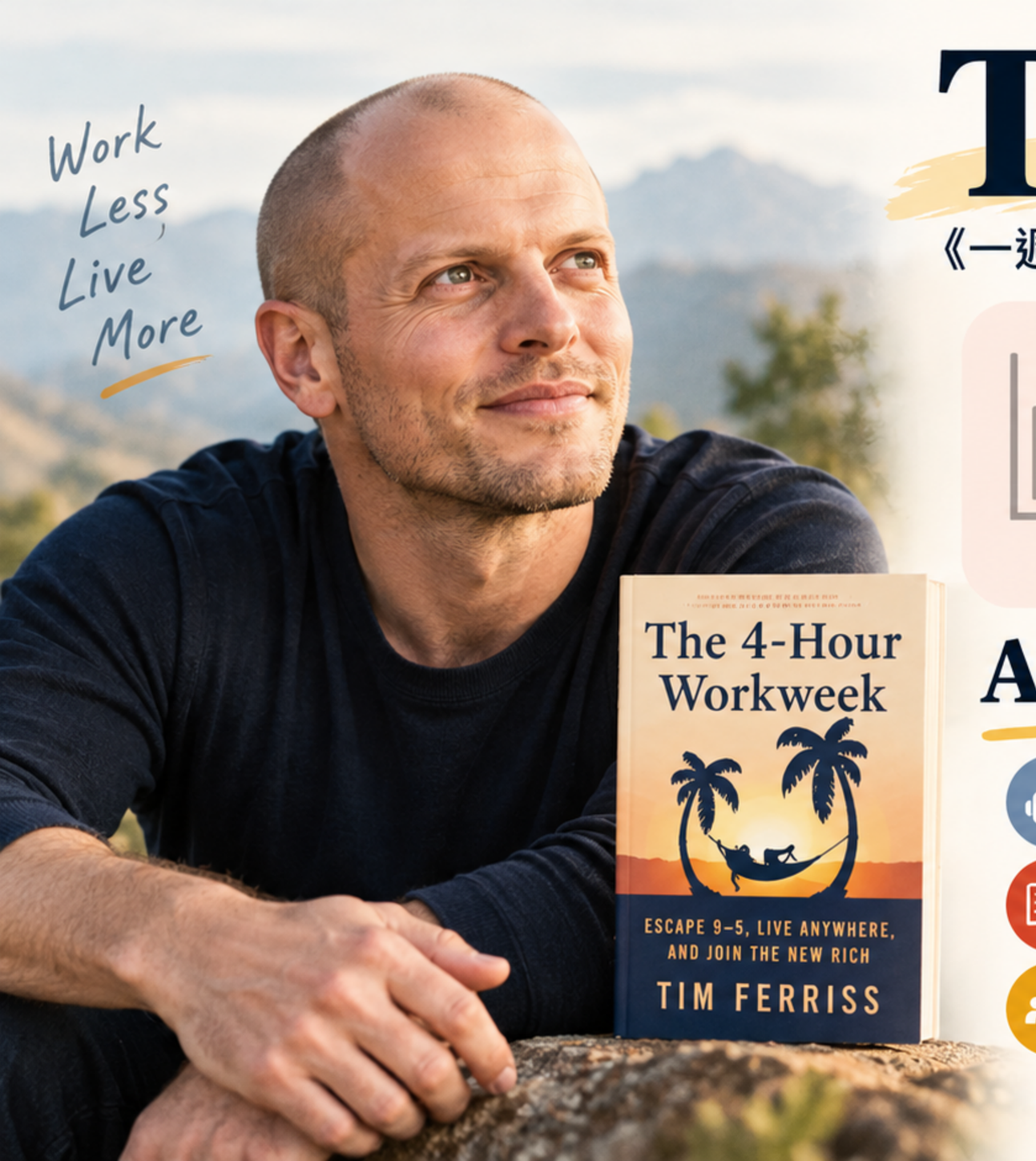
約他出來吃個飯，跟他聊這些問題？

可以是客戶

可以是朋友

可以是你感到好奇
想要幫助的對象

先還不要專注在
什麼網路曝光、
流量技巧。



Tim Ferriss

《一週工作4小時》作者 | 知名部落客、天使投資人

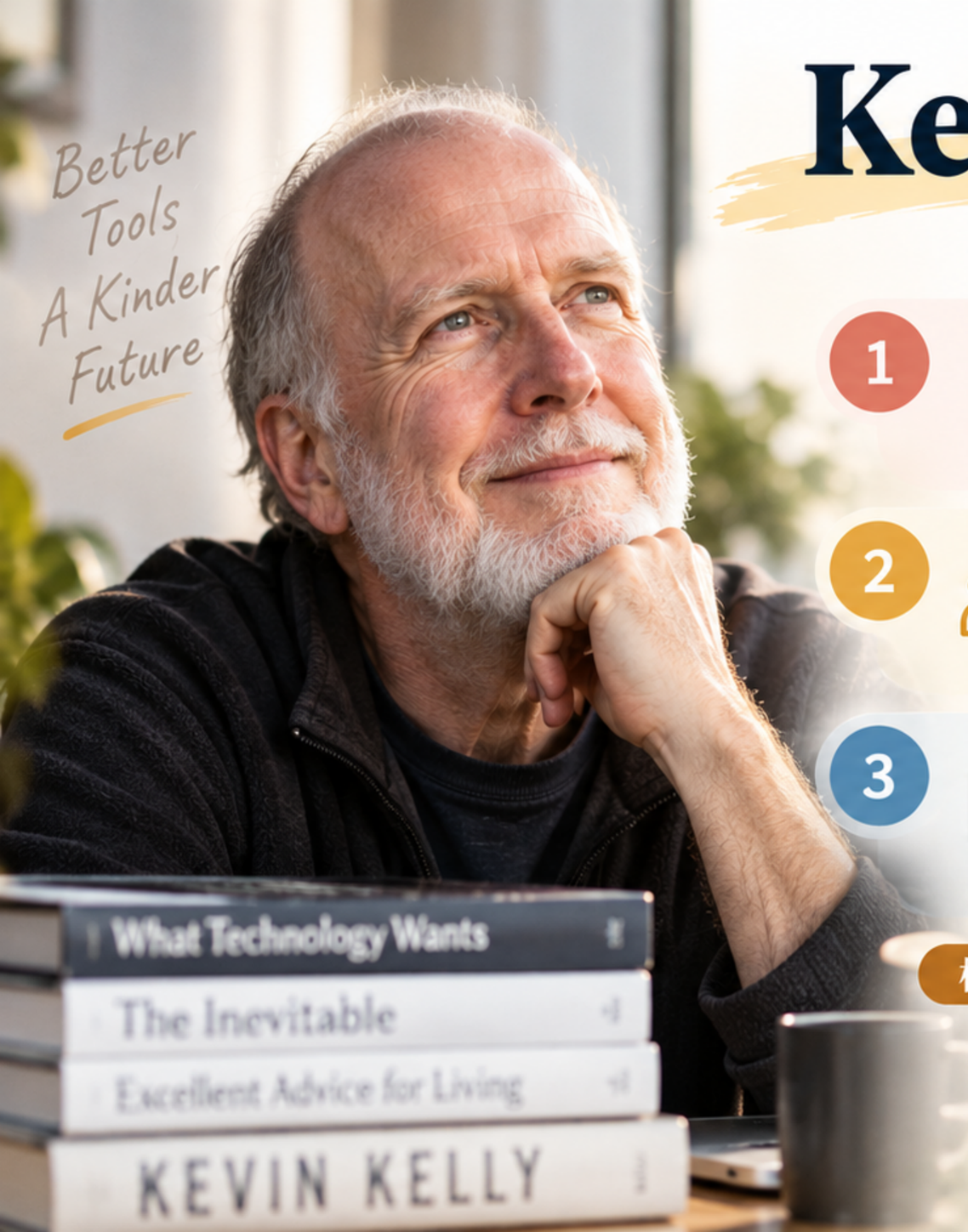
−57%

2026 年美國紙本書銷量推估，
比 2025 年下降

AI 時代，知識的價值正在轉移

- How-to 步驟與通用建議，更容易透過 AI 取得
- 單賣資訊的吸引力正在受到挑戰
- 更重要的是：判斷、理解需求與協助真正改變

Tim Ferriss 官方部落格，2026/06/12；數據為五本書合計、美國紙本銷量，2026 年為推估。



Kevin Kelly 凱文・凱利

科技思想家・《WIRED》共同創辦人

1

1993 年共同創辦《WIRED》

曾任前七年執行編輯，後以 Senior Maverick 身分持續分享科技觀察。



2

2008 年提出《1,000 名鐵粉》

不必擁有百萬粉絲，也能透過與忠實支持者的連結建立創作者事業。



3

暢銷科技與未來學作家

《What Technology Wants》《The Inevitable》《Excellent Advice for Living》



核心觀點整理

真正的價值，不只在觸及多少人，
更在**與誰建立深厚關係**。

八種人們願意付費的特質



即時性



個人化



詮釋



真實性



易達性



實體化



贊助



可尋性



Tim Ferriss 指出

大型語言模型（LLM）與 AI 能在幾秒鐘內處理龐大資料，
並輸出免費的「步驟指南（How-To）」與「資訊檢索（Information）」，
但 AI **無法取代**那些需要**深刻人類經驗、情感共鳴與真實連結**的**核心能力與價值**。

AI 可以

- 快速整理資料
- 產出步驟指南 (How-To)
- 提供資訊檢索 (Information)

AI 無法取代

需要人類經驗、情感共鳴
與真實連結的價值

1 轉化力與故事力
Transformation & Storytelling



- **從「資訊」到「轉化」：**
  真正能帶動改變的是精心設計的引導旅程、邏輯順序，以及深刻的人類故事。
- **情感與體驗的承載：**
  AI 能做摘要，但無法取代故事帶來的情感共鳴、幽默感與娛樂體驗。

2 品味、聲線與風格
Taste, Voice & Personality



- 在資訊氾濫的時代，單純「傳遞指令」的價值正急劇縮水。
- 個人的獨特聲線、品味與視角將成為創作者與專業人士最持久的護城河。

3 信任與真實性
Trust & Authenticity



- 信任無法被下載、複製、儲存或偽造，必須透過時間與行動真實培育。
- 當市場充斥免費且同質化的 AI 生成內容時，人們對「真實性」與「無誤擔保」的信任需求反而變得極其稀有且昂貴。

4 人類核心後設能力
Enduring Meta-Skills

- **元學習與提問能力**
  Meta-learning & Asking Questions
- **寫作與口頭表達**
  Written & Verbal Communication
- **談判與架構設計**
  Negotiation
- **深度真實的人際連結**
  Deep Offline Relationships



Naval Ravikant｜納瓦爾

印度裔美國科技創業家、AngelList 共同創辦人

做自己，
就是最大的競爭優勢。

Escape competition through authenticity.

把自己當作一個產品。

Productize Yourself.

依 Naval Ravikant 觀點意譯

一、探索真正的好奇心

1. 如果可以跟世界上任何一個人
共度一天，你想觀察誰的生活？
2. 有哪些事情是你還沒弄懂，
但非常想親自探索的？
3. 哪些人活出了你嚮往，
卻還沒真正實現的生活方式？
4. 如果不需要考慮專業形象，
你最想跟別人聊什麼？



二、尋找思想碰撞

5. 什麼樣的觀點會讓你忍不住
想反駁、追問或深入討論？
6. 有誰的生活選擇讓你覺得不可思議，
卻又有點羨慕？
7. 哪些人能讓你笑得很開心，
同時又能聊得非常深入？
8. 如果要找一個能徹底挑戰
你現有世界觀的人，他會是怎樣的人？



三、探索生命力與冒險

9. 你最想跟什麼樣的人一起
去旅行、衝浪或展開新的冒險？
10. 哪些人會激發你去做一些
原本不敢做的事？
11. 有誰正在實踐你覺得
「這才是真正的自由」的生活？
12. 如果可以跟三個有趣的人
共同創造一個實驗，你想探索什麼？



四、從連結走向合作

13. 如果完全不需要對方幫你推廣，
你還會想認識誰？
14. 你希望透過訪談，
認識一群什麼樣的朋友？
15. 哪些人的才華或能力，
是你很欣賞、自己卻不想花時間學習的？
16. 如果未來三年只跟五個人深度合作，
你希望這五個人帶給你什麼？



閒雲事業推進室

Work
Create
Live Freely

有人陪你釐清方向，也陪你真正做出成果。

每月 2 次
Zoom 一起工作

每次 2–3 小時
聚焦事業推進

專屬創心 AI 教練
隨時協助釐清

18 年教練與事業顧問經驗的陪伴 ｜ 不定期線下聚會

NT$1,980/月

少一點空轉，多一點真正的前進。