

《成为乔布斯》

图书基本信息

书名：《成为乔布斯》

13位ISBN编号：9787508662407

出版时间：2016-10

作者：[美] 布伦特·施兰德,[美] 里克·特策利

页数：360

译者：陶亮

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《成为乔布斯》

内容概要

本书描绘了一位多姿多彩的人物将与生俱来的激情与成熟的管理方式相结合，打造出史上最有价值、最受消费者追捧的公司，这本书将彻底改变我们看待乔布斯的方式。

本书推翻了关于史蒂夫·乔布斯的传说和陈词滥调，比如他是天才和混蛋的结合体，暴躁易怒、自私自利，怠慢朋友与家人。本书揭示了这位苹果联合创始人和CEO的家庭生活与职业生涯，并回答了一个关键问题：为什么如此轻狂傲慢、以至于被赶出苹果的年轻人能成为史上最高效、最具有远见的商业领袖，从而改变几十亿人的生活？

布伦特·施兰德和里克·特策利通过可靠的信息来源，甚至是独家渠道，还原了真实的史蒂夫，描绘他如何将自身的优点发挥到极致并与缺点作斗争。生动有趣的故事来源于最了解乔布斯的人，包括他的家人以及苹果、皮克斯和迪斯尼的高管团队成员，特别是蒂姆·库克、乔尼·艾维、埃迪·库埃、埃德·卡特穆尔、约翰·雷斯特和鲍勃·伊戈尔，他们愿意向作者敞开心扉，聊一聊他们心目中的史蒂夫。另外，布伦特与乔布斯的交情长达25年，对他进行了多次公开或非公开采访，并将采访素材写进了书里。布伦特和里克将乔布斯还原为真实存在的人，对他的行为进行了详细阐释，而不仅仅是简单描述。本书还描绘了我们都曾经历过的技术变革以及乔布斯改变世界的过程。

布伦特和里克明确指出，乔布斯在苹果的成果不仅仅在于选择正确的产品，他变得更有耐心，对核心团队全权信任，让公司在循序渐进中稳步发展，而非寄希望于几件一鸣惊人的产品。

《成为乔布斯》

作者简介

布伦特·施兰德 Brent Schlender，个人电脑产业最重要的编年史家之一，曾报道过技术行业每一位大人物与大公司，他为《华尔街日报》和《财富》杂志报道史蒂夫乔·布斯长达25年。

里克·特策利 Rick Tetzeli，《快公司》的执行编辑，报道技术行业长达20年。曾在《财富》杂志担任副主编，在《娱乐周刊》担任编辑。

《成为乔布斯》

书籍目录

《成为乔布斯》

精彩短评

《成为乔布斯》

精彩书评

章节试读

1、《成为乔布斯》的笔记-第321页

每位成员都必须时时刻刻处于最佳状态，全身心投入工作，为公司做出实质贡献，否则不知不觉间就会被史蒂夫边缘化。

2、《成为乔布斯》的笔记-第147页

即使刚开始他并不善于处理人际关系的时候，我也觉得他说话是对事不对人的，只是讨论问题本身，并不想和别人一争高下。对很多人来说，观点就意味着尊严，必须让自己的观点占上风，如此一来就没办法学习进步了。你必须把自己的尊严和观点分开来看。史蒂夫就是这么做的。

3、《成为乔布斯》的笔记-第30页

只要史蒂夫身上的这股自信没有让他变得粗鲁无礼，自信满满的他还是非常有魅力的。

4、《成为乔布斯》的笔记-第262页

他不喜欢止痛药，因为会让大脑变得迟钝。他依然决定在9月末回去上班。

5、《成为乔布斯》的笔记-第147页

对很多人来说，观点就意味着尊严，必须让自己的观点占上风，如此一来就没办法学习进步了。你必须要把自己的尊严和观点分开来看。

6、《成为乔布斯》的笔记-第250页

一件小事会触发另一件小事，抑或是全新的收入来源。正如史蒂夫所说，「只有在回望过去时，才能连点成线。」

7、《成为乔布斯》的笔记-第269页

不过，他拒绝演讲邀请的最主要原因还在于投资回报，公共场合演讲带来的效益远远比不上钻研新产品、在麦金塔展示会上演讲，或陪伴家人。「如果你仔细观察他的作息，」库克说，「你会发现他几乎不出差，也不像其他CEO那样频繁开会、应酬，他喜欢回家吃饭。」

8、《成为乔布斯》的笔记-第200页

拉姆斯现在依然在为丹麦 Vitseo 创意家具公司设计家居，他提出了「设计10原则」，按照他的观点，优秀的设计必须符合以下10条原则：

- 1.创新
- 2.实用
- 3.美学价值
- 4.易于理解
- 5.不突兀
- 6.诚实
- 7.历久弥新
- 8.注重细节

《成为乔布斯》

- 9.保护环境
- 10.大道至简

9、《成为乔布斯》的笔记-第118页

金发碧眼、身材苗条的劳伦却有着其他女孩儿没有的深度，这一点让史蒂夫着迷。随着交往的深入，史蒂夫曾经交往过的几个女孩儿会对他越来越依赖，但劳伦不会，她始终是独立的个体，对他的财富不感兴趣，对他的社会关系也不感兴趣。他们俩都认同努力工作的价值，因此劳伦能接受史蒂夫常年加班。他们都成长与中产阶级家庭，相似的成长背景越来越重要，他们有了自己的孩子后，尽管财富越来越多，他们依然尽可能像普通家庭那样培养孩子。

10、《成为乔布斯》的笔记-第262页

但他必须要接受这个事实：他的职业生涯再也回不到手术前的状态了，他想让高管团队知道这对苹果公司来说意味着什么。

11、《成为乔布斯》的笔记-第255页

年轻的时候，他的永不满足看似是一时冲动，但他从不轻言放弃，既没有放弃皮克斯，也没有放弃 NeXT。「他想做的事通常困难重重，」柯林斯说道，「有时会给他沉重一击，但从失败中重新站起来却是对个人的巨大历练。」

12、《成为乔布斯》的笔记-第246页

史蒂夫深知消费者与苹果的每一次交互都会影响他对公司的看法，可能会加分也可能会减分，这就是为什么史蒂夫要确保消费者与苹果的每一次交互体验都无可挑剔，无论是使用麦金塔电脑、拨打客服电话、从 iTunes 商店购买歌曲，还是付费体验。

13、《成为乔布斯》的笔记-第50页

成为乔布斯对史蒂夫米说，选择斯卡利又是一个令人遗憾的错误。他当时急于想找一位能力与自己相匹配的领袖，却忽视了斯卡利身上很多明显的弱点。尽管斯卡利在传统营销方面成绩显著，尽管他念了MBA，也在百事公司待过很多年，但是对于公司运作的其他方面却并不熟悉。他几乎和史蒂夫一样不靠谱儿，虽纵两人不靠谱儿的方面并不相同。斯卡利急于想向苹果公司的技术天才们证明自己的实力，吹嘘自己小时候就做过无线电，还发明了彩色电视显像管，但事实上，他对电脑知之甚少。来到库比蒂诺后，他招聘的第一批员工里就有一位技术助理，专门帮他突击电子技术，在办公室教他怎么使用AppleII。尽管史蒂夫非常聪明，但他在招聘人才方面经常看走眼，通常是因为在匆忙中误认为某位候选人比现有员工优秀。后来，史蒂夫逐渐学会了如何快速应对错误，如何收拾残局，因此并不会造成很大的损失。但招聘斯卡利这件事却让史蒂夫祸不单行。史蒂夫不仅没有从斯卡利身上得到任何商业指导，而且斯卡利是玩公司政治的好手，比史蒂夫强得多。一段时间后，史蒂夫终于意识到斯卡利带给公司的并没有想象中那么多，但他并不知道如何才能赢得即将到来的那场斗争。很有意思的现象，也就是说，你不能靠着一个人的过去就去想这个人的未来会给你公司带来什么，主动权始终要在自己手中！蒂夫的请求，不久以后，拉斯金慷慨辞职了，走之前，他给老板写了张便条，控诉了史蒂夫的种种缺点。“乔布斯先生嘴上谈的那些管理技巧看似言之凿凿，实际上他是位非常可怕的经理……总是按自己的想法制定非常乐观的时间进度表，如果工程师完不成，就开始骂人，”他写道，“他还经常放别人鸽子……把功劳往自己身上揽……偏爱某几个人……不信守承诺。”所有的指控都是对的，不过史蒂夫炒掉拉斯金的做法也是对的。拉斯金设想中的麦金塔电脑太过普通，不可能实现真正的突破。要想真正打开个人电脑市场，就必须有所变革，这也就意味着要把在施乐看到的图形用户界面技术用到麦金塔上。史蒂夫非常确信自己能做到这一点，他同时也很确信拉斯金做不

《成为乔布斯》

到这一点。史蒂夫从来不在乎别人说他自私，或是为人太过刻薄尖锐。为了实现目标，他愿意不惜一切代价。的确如此，这真的是一个暴君啊！！“你看了关于他的书后，可能会疑惑，‘既然他是个如此难以相处的人，为什么还有人愿意为他工作呢？’”麦金塔团队的总经理苏珊·巴恩斯(Susan Barnes)说道。巴恩斯是一位实干的财务专家，尽管身材瘦小，却备受尊重，不仅能管理好下属，也能妥善地处理与上级的关系，她就像是史蒂夫的陀螺仪。“如果你的工作经验足够多，肯定能理解一点就通的老板和怎么讲都讲不明白的老板是不同的。如果你发现自己的老板一点就通，你就会在心里暗自高兴，‘上帝啊，真是太棒了，省了我很多功夫’，史蒂夫就是这样的老板。他在智力上总能和你保持同步，因此不用多费口舌去解释，而且他总是对工作充满了激情。要成为这样的老板！！斯卡利想让公司朝更加市场化的方向发展。史蒂夫一直想让公司来决定市场的走向，但在斯卡利的领导下，公司逐渐开始屈从于客户的需求，产品性能的决定权从工程师手里转到了销售和营销人员手里。站在CEO的立场上，这个决定是可以理解的，之前公司的管理混乱不堪，想让公司运转得更为顺利，就不得不这么做。但是如此一来，就无法实现苹果最初的梦想，那么多员工慕名而来正是为了实现这个梦想，老员工更是无法接受战略的转变，特别是那些曾经经历过麦金塔开发过程中惊心动魄的大起大落的员工。一位员工接受《财富》杂志采访时说，“他们把苹果的心脏挖了出来，换上了一颗人工心脏。”苏珊·巴恩斯也感觉到公司变得越来越平庸，失去了竞争力。“我们误入歧途，”巴恩斯回忆道，“苹果的架构经历了重大调整，你得经过七层管理层才能找到工程师一家技术公司变成这样是很危险的。一家公司的灵魂是什么，很多公司到了后期都没有灵魂了，为什么，是什么导致的？？他坚信，自己是唯一一个有能力白手起家的人，能为电脑产业打造出下一代变革性的产品。他的追随者们也是这么认为的。“史蒂夫的阴暗面我见识过很多次，”列文回忆道，他是5个背信者中最后一个加入史蒂夫大阵营的，“我当然考虑过离开苹果跟着史蒂夫单干风险很大，但我担心如果不去NeXT，我可能会一直懊恼：‘早知道应该入伙的。’”另一位1986年加入NeXT的员工说：“如果你不相信史蒂夫能推出一鸣惊人的产品，你就是白痴。每个人都相信。”哈哈哈哈哈！一些基本的财务术语是很重要的！。太阳公司发掘出了市场的真正需求，以适中的价格将客户需要的产品推向市场，因此它成功了。但NeXT却做不到，事实上，发布会结束将近一年后，NeXT才卖出第一台电脑，距离史蒂夫创立公司已经过去了4年。麦克尼利目标明确、注重预算、善于抓住机会，而史蒂夫目标不明，总是吹毛求疵延级开发进程。麦克尼利之所以要创立太阳公司，就是为了通过卖机器、服务客户赚钱史蒂夫之所以创立NeXT，是因为他对约翰·斯卡利和苹果感到十分不满，他急着想上演人生大戏的第二幕，他认为震惊世界是他的责任和与生俱来的权利。史蒂夫创立NeXT时，工作站的市场前景比较乐观，太阳公司的成功已经证明了这一点。但史蒂夫太年轻，太不成熟，没有把电脑产业里的任何一个人当回事。麦克尼利始终注视着窗外，发掘世界到底需要什么，史蒂夫却始终只看着镜子里的自己。这种自大，这种目中无人，太牛了。简直是太神奇了！然而皮克斯依然大获成功。这段无心插柳的经历让史蒂夫对于消费技术行业有了深入了解，比他在苹果和NeXT学到的更多。在皮克斯，他逐渐巩固了自身的两大优势：一是在逆境中奋起反击，二是将一项创新挖掘到极致从而成为行业领袖。也就是说，被逼入绝境时他学会了如何保持冷静，在顺境中他学会了如何飞奔前进。也是在皮克斯，他慢慢领会到，最好的管理技能就是放手，给予手下的优秀人才足够的空间，尽管这与他的天性是相违背的。前提是，对方愿意倾尽全力去做。我觉得还是得要规划！因为人是有劣根性的。“小台灯是个突破。”史蒂夫多年后告诉我。如果说史蒂夫曾经崇拜过谁话，那一定是拉塞特，他利用电脑展现的艺术天赋证明了史蒂夫始终相信的一点：电脑是激发人类创造力的工具。尽管拉塞特在生活中有点孩子气(他的办公室里堆满了各种动画玩具，就如同皮克斯博物馆，他的衣柜里全是蓝色的牛仔裤和夏威夷风格的印花T恤)，但实际上他成熟、自信、好相处。尽管他不需要史蒂夫对他的短片提出任何建议，但依然会安静地听完老板的看法，然后继续按自己的计划行事。必要时，他也会选择妥协，而不是一味追求完美：在一次计算机图形图像协会举办的年会上，他做的短片《锡铁小兵》(Tin Toy)还没有全部完成，他只展示了已经完成的部分，剩下的部分用素描来替代。比尔与IBM的过招儿意味着他看到了IBM没有看到的一点：IBM正在找的操作系统软件将成为整个电脑产业的基石。操作系统管理着数据流，让和程序员可以充分利用电脑的信息处理能力。程序员要完成一项任务，半导体芯片和电路是完成任务的载体，操作系统就如同在程序员和半导体芯片之间架起了桥梁。标准化的操作系统能让整个电脑产业受益，也会给开发公司带来巨额利润，只有比尔意识到了这一点，其他人没有。这种意识决定了微软今天的发展规模。当我们讨论到个人电脑产业何时才能推出下一代和麦金塔一样震惊世界的产品时，史蒂夫明显来了劲，这是他最感兴趣的话题。在生命的每个阶段，他始终怀揣改变世界的梦想，

《成为乔布斯》

希望能打造出足以重塑整个产业的产品。“从本质来看，”他解释道，“目前的个人电脑产业都是在现有产品的基础上做一些增量改进，让现有产品的性能变得更好，这些改进当然都是有价值的。但我觉得个人电脑产业要保持健康发展，还需要大动作、大变革。我不知道谁能引领这些大动作、大变革。”后来他又补充道，“必须时不时地在那些行业领袖的屁股上踹一脚，数促他们前进，大动作、大变革就是对他们最好的刺激，大变革对那些离经叛道的创新者来说也是有益的，如果他们的想法正确，就能挖出金矿，为世界做出贡献。”这就叫做热情啊！在处理最棘手最重大的事件时候会有极大的满足感。将长篇累牍的东西简单化！世界上所有的管理者者头疼，但是他慢慢展现出了在被放逐的11年里学到的东西。在拯救Next与迪士尼谈判以及推动皮克斯上市的过程中，他培养了自身的纪律性。他领会了耐心的价值，也从卡特穆尔身上学到了如何管理才华横溢的创意团队。给克劳打电话是史蒂夫当上临时CEO后采取的第一步措施。史蒂夫认为苹果需要用一次大规模广告宣传来重塑其核心价值：个人的创造力与能量。这次宣传必须与之前几年互相矛盾、不知所云的产品宣传策略划清界限，必须将苹果塑造成史蒂夫理想中的样子，而不是1997年夏天那个形象。从表面上看，公司损失如此巨大，裁员如此严重，还要制作广告，无疑是一次铺张浪费、不可理喻的举动，但史蒂夫坚持要这么做。于是，克劳从位于洛杉矶威尼斯地区的TBWA\Chiat Day(李俗艾)广告公司来到了库比蒂诺苹果总部东北可不可以这么做呢？史蒂夫用自己的方式告诉核心团队成员，在他心目中，他们是很棒的，有时，他会邀请其中一人和他一起散步，在公司园区里或在他家附近。“那些散步很重要，”鲁宾斯坦回忆道，“你心里会想，‘史蒂夫就是个摇滚巨星’，能馆一起散步是无上的荣耀。”史蒂夫对核心团队成员也很大方，给了他们丰度的票期权。“他非常善于让优秀人才围绕在自己身边，并且不断激励他们，无论从物质上还是心理上。心理和物质回报必须比例得当，物质回报不能太低。否则别人会想，‘见鬼去吧，我不干了。’”史蒂夫也理解，对于和他一样优秀的人才来说，成就感是最好的激励方式。一开始你就知道这件事要花很长时间才能完成，不可能明天早上醒来一看，所有事情都解决了，”特凡尼安告诉我，“两三年后再回头看，你会感叹，‘天啊，我们真的做到了。’如果你不相信这一点的话，很容易半途而废，因为路途上会遭遇痛苦与挫折，不断有声音在你耳边说这是注定要失败的，这是不可能的，这是错误的。但你必须要坚持下去，不断努力，不断修正，最终会成功的。”让苹果起死回生就是一项伟大的成就，团队所有成员都为此感到无比自豪。“他很关心别人，”鲁宾斯坦说道，“因此在公司处境不佳时，他也是一位好领导。刚回苹果那段时间，大家齐心协力的感觉很好。这就是乔布斯的变化！

14、《成为乔布斯》的笔记-第232页

所谓的「随机播放」模式让iPod变成了个人收音机，只会播放自己下载过的音乐，但却无法预测播放顺序。如果用户的播放列表很长，随机模式能让用户忽然听到已经很久没听的歌曲，帮助用户重新发现音乐的乐趣。

15、《成为乔布斯》的笔记-第111页

迪士尼的杰弗瑞·卡森伯格看过拉赛特制作的短片后，后悔放走了一位人才，想出重金请他回去，但拉赛特非常喜欢卡特穆尔营造出的公司文化，和其他许多员工一样，拉赛特选择留下。

16、《成为乔布斯》的笔记-第51页

史蒂夫对公司体制的不耐烦是情有可原的，因为他是一位梦想家，尽管如今这个词已经被用烂了，特别是在硅谷，但用在他身上却是实至名归。

17、《成为乔布斯》的笔记-第239页

他喜欢接受挑战。

18、《成为乔布斯》的笔记-第82页

《成为乔布斯》

「我还记得好几次深夜从麦金塔大楼走出来，我都有一种前所未有的强烈感觉，」史蒂夫说道，「让我觉得生命里充满了喜悦与力量。如今我对NeXT也有着相同的感觉。我无法解释，也没有真正理解过这种奇妙的感觉，但我很喜欢这种感觉。」

19、《成为乔布斯》的笔记-第307页

他提炼、阐释某个观点的水准比任何人都高。我想他很快就了解到我的审美品位不错，但我的问题在于有时候解释不清楚自己的想法，但史蒂夫却能完全理解我到底想说什么，因此我不需要费力再去解释。他理解我的想法以后，就能以非常清晰的语言表达出来，这是我无论如何都做不到的，太神奇了。尽管我一直在学习，也有进步，但表达能力永远不可能达到他的水准。

20、《成为乔布斯》的笔记-第250页

这个病来得不是时候，他的努力才刚刚有了回报，苹果正走向毋庸置疑的成功巅峰。

21、《成为乔布斯》的笔记-第269页

2005年6月16日，史蒂夫早上醒来时内心忐忑不安。事实上，根据劳伦的说法，「我从未见过他如此紧张。」

22、《成为乔布斯》的笔记-第237页

史蒂夫鄙视上述所有渠道，即使到了产品销售阶段，史蒂夫依然对品位有着诸多要求，那些俗气、低端的销售渠道达不到苹果的审美品位，与他的营销策略也是背道而驰的。

23、《成为乔布斯》的笔记-第36页

我21岁的时候认识了安迪·葛洛夫，我给他打电话，对他运营公司的才能表达了仰慕之情，问他是否可以和我共进午餐。

24、《成为乔布斯》的笔记-第260页

8月1日是星期日，也就是「马拉松」手术结束的第二天，他仍然住在重症监护病房，麻醉剂和止痛药让他的大脑有点迟钝，但他仍然要求用PowerBook写完给苹果员工的信，告诉他们自己的病情和手术情况。

25、《成为乔布斯》的笔记-第280页

史蒂夫希望毕业生们也能够永不满足地追求心中的理想，即使这一理想在别人看来非常可笑，他也希望在毕业生即将踏上新的征程时，给予他们灵巧的工具和伟大的想法。

26、《成为乔布斯》的笔记-第229页

「我以为史蒂夫是个傲慢的暴君，」法德尔说道，「但其实并不是，他本人跟故事里的描述完全不同。对于他在乎的事，他的要求可能会非常严苛，但大部分时候，他都比较善解人意，也不会事必躬亲，非常信任手下员工。」

27、《成为乔布斯》的笔记-第146页

《成为乔布斯》

史蒂夫乔布斯在Pixar的经历简直就像武侠小说的男主角，掉落谷底，获得秘笈，还有一段没有纷扰的平和的练武的时光。

无怪乎他的故事被津津乐道。跌宕起伏，戛然而止。

在这段时间，他修炼了重要的领导技能，用人、放权、倾听、尊重。

看这本书的前半部分时候，我觉得他是一个有缺陷的天才，他会改变我们大众的生活，但从个体的角度出发，我并不想成为这个人的下属或同事。

也是从Pixar这段时间，他给我的整体印象改变了。

Pixar真是美好~

28、《成为乔布斯》的笔记-第247页

史蒂夫认真听取了他们的意见，并按照他们的意见对音乐商店和单曲的保护措施做出了改进。他知道不可能把自己的想法完全强加给音乐行业。

29、《成为乔布斯》的笔记-第280页

打造iPhone的决定并不是民意测试或市场调研的结果，也是直觉驱使，但与苹果创立之初的直觉已经截然不同，当初的直觉只是一个年轻人的个人喜好，而现在的直觉内涵更为丰富、更为深沉。

30、《成为乔布斯》的笔记-第309页

说实话，我和他之间最珍贵、印象最为深刻的谈话是非常抽象的，将设计上升到了哲学高度，与别人没法谈。如果要我对着一群工程师谈设计哲学，我肯定觉得非常不自在，虽然他们充满了创意，但是如果你滔滔不绝地阐释他们所打造的产品究竟有什么哲学意义，他们根本不愿意听。有几次，我和史蒂夫又开始谈论哲学意义，我从他们的眼神里就能看出他们的想法，「天啊，这两个人怎么又开始了。」

31、《成为乔布斯》的笔记-第24页

当他还是一个孩子时，史蒂夫就觉得没必要隐藏自己的真实感受。

32、《成为乔布斯》的笔记-第117页

「你说片子要做得好一点，」我对他说，「你看，够不够好！」

33、《成为乔布斯》的笔记-第100页

成为乔布斯2幸运的是，史蒂夫很快便找到了盟友：华纳音乐的掌门人罗杰·艾姆(Roger Ames)。他通过美国在线时代华纳集团的高管巴里·叔勒(Baryconuler)认识了艾姆斯。艾姆斯是位谦虚的现实主义者，他所在的音乐行业依众了浮在过去的辉煌中，他非常清楚如果华纳只依靠自己的技术实力什么都实现不了，”他说道，“华纳没有真正的技术，华纳是唱片公司，不是技术企业！”艾姆斯相信只有史蒂夫能提供合适的方案，因此从他认为最容易说服的那位入手，将史蒂夫介绍给了其他四大唱片

《成为乔布斯》

公司。虽然过程并非一帆风顺，但在稳步推进。唱片公司掌门人的犹豫和担心是情有可原的。有些人依然拒绝承认通过电子渠道分销音乐是必然趋势，另一些人则担心一旦让其他行业来分销歌曲，唱片公司将失去对歌曲的定价权。史蒂夫认真听取了他们的意见并按照他们的意见对音乐商店和单曲的保护措施做出了改进。他知道不可能把自己的想法完全强加给音乐行业。作为唱片公司，为什么不适应时代的变化呢？ipod带来的不仅是收入，也巩固了苹果的根基，扩展了苹果的潜力。蒂姆·库克管理着苹果公司的全球供应链和生产网络，一个月能产出几千万台iPod。为了跟上产品更新换代的步伐、满足大规模生产的要求，乔纳森·艾维不断尝试新材料，比如金属、合金、耐用塑料和钢化玻璃，以便打造各种各样的机器，小到iPod Mini，大到32英寸显示器。苹果的高管团队甚至认为无论公司尝试什么产品，都会取得成功。“我一直认为，”史蒂夫告诉我，“创新就如同跳到了空中，但你必须保证落回地面时，地面还在那里。”对苹果公司来说，地面从没有像今天这般稳固，是时候跳到空中去打造全新的产品了。但史蒂夫不知道应该往哪个方向跳，这个问题的答案将是他职业生涯中做出的最重要的决定。我觉得小米的缺货。应该是其供应链太垃圾了。史蒂夫做的第一件事是和高管团队逐一交流，听他们汇报工作，并告诉他们自己的计划：他将把更多的精力用于产品开发、市场营销和零售商店，不会在生产、运营、财务和人力资源方面花很多时间。尽管不太容易觉察到，但他知道自己的精力已经大不如前。更何况医生坚持让他定期回去复查，确保康复状况良好，并监测癌症转移迹象。他没有告诉高管团队癌症可能已经转移了也没有告诉他们自己可能要接受好几轮化疗。但他必须要接受这个事实：他的职业生涯再也回不到手术前的状态了，他想让高管团队知道这对苹果公司来说意味着什么。听完所有汇报后，他把注意力转回到重大决策上：下一个产品是什么？这一决策似乎从未如此紧迫。对于一家公司而言，最重要的依旧是产品，而乔布斯最擅长的就在此。斯图尔特团队出版了几期《地球目录大全》。所有的内容都出版完后他们出了最后一期停刊号。那是在70年代中期，我正是你们的年纪。停刊号的封底是一张清晨乡村公路的照片，如果你有冒险精神的话，远足时经常会看到这样的景色，在照片下方有这样一句话：“Stay hungry, stay foolish”（求知若饥，虚心若愚）。这是他们的告别语。“求知若饥，虚心若愚。”这是我对自己的要求。现在，在你们即将毕业，踏上新的旅程之际，我想把这句话送给在座的各位：“人们一直对史蒂夫最初10年的经历津津乐道，”柯林斯说道，“因为一个男人慢慢成长为商业领袖的故事并不是很有意思，人们对于史蒂夫如何学习管理现金流、选择合适的人才、磨掉自己的棱角并不感兴趣。性格特点也只是外在因素，更重要的是你的野心到底是什么？你是否能够不断成长，从失败与挫折中重新站起来？是否能够为宏伟目标一往无前？是否能将智慧、能量、天赋、才华与想法外化为推动事业发展的力量？这才是伟大领袖的特质。”皮克斯面前有三个选项：一是找到新的合作伙伴，但是合作前景如何未知。二是建立自己的分销团队，但这意味着大量的人力和财力投入，卡特穆尔和拉塞特都不想这么做；三是继续与迪士尼合作，但只要艾斯纳还担任CEO，这个选项并不存在。更糟糕的是，根据与迪士尼所签合同的条款，前两个选项还意味着拉塞特团队之前创作的所有卡通人物将属于迪士尼，而非皮克斯。伊戈尔和史蒂夫几乎每天都会通电话，逐渐产生了对彼此的尊重。伊戈尔惊讶地发现史蒂夫非常坦诚，他原本对这位苹果公司CEO的印象全部来自迈克尔·艾斯纳，艾斯纳对史蒂夫的描绘当然不怎么样。根据卡特穆尔的说法，史蒂夫也逐渐意识到伊戈尔既聪明又坦诚，这是他所欣赏的个性。在史蒂夫看来伊戈尔与艾斯纳完全不同，虽然艾斯纳也很聪明，但老谋深算、为人并不真诚。谈判刚开始，伊戈尔就把底牌摊在了桌上。“我妻子告诉我CEO的平均任期只有三年半，”他告诉史蒂夫，“如果我没办法复兴迪士尼动画，我的任期会更短要复兴就得靠你。我遇到了问题，你有解决方案，我们合作吧。。伊戈尔知道以常规的理由无法解释为什么收购价格如此之高。他说。“没有任何分析方法能够支持如此高的收购价格。”但他告诉董事会，要关注数字以外的好处：如果卡特穆尔和拉塞特能够复兴迪士尼动画，让迪士尼和皮克斯两家工作室都能够创作出观众喜爱的动画形象，那么主题公园、纪念商品和其他部门的收入肯定会水涨船高。“我们要重回华特代，”伊戈尔说，“迪士尼动画鼎盛时期，公司利润可观、声誉良好。”皮克斯最初只是史蒂夫的无心插柳之举，却成了他生命中最快乐的事之一如今他也已经为卡特穆尔、拉塞特和所有皮克斯员工找到了好的出路。2004年秋天史蒂夫做了手术，之后的4年是他最多产的一段时期，皮克斯只不过是冰山一角。这些年，史蒂夫尤为专注。他将无关紧要的事都排除在外，只做自己在意的事。分界线很清楚：家庭很重要，少数几位朋友很重要，工作很重要，其他都无关紧要。在史蒂夫专心致志地追逐他为公司所设立的目标时，只有那些尽全力协助他的同事才能成为他的左膀右臂。苹果起诉三星？？鲁宾斯坦离职后，除了盖了一座小屋，依然胸怀大志。2007年，他打算去奔迈电脑公司任职，在手持式设备市场，奔迈电脑依然拥有举足轻重的地位。他给史蒂夫发了封邮件

《成为乔布斯》

，告诉史蒂夫自己即将去奔迈任职。根据鲁宾斯坦的回忆，邮件发出去的4秒钟后，史蒂夫的电话就打了过来，说的话让鲁宾斯坦大吃一惊。“他无法理解，”鲁宾回忆道，“他说，‘你已经有足够的钱了，为什么还要去奔迈？’我回答，‘史蒂夫，你在说什么？你的钱比我多多了，居然问我这个问题？你在开玩笑吗？’哈哈哈哈哈”

34、《成为乔布斯》的笔记-第242页

他们不会受到上映时间的束缚。关键不是做得有多快，而是做到最好。

35、《成为乔布斯》的笔记-第14页

那个时代所传递出的信息显而易见：质疑一切，特别是权威；勇于尝试；上路流浪；无所畏惧；创造一个更美好的世界。

36、《成为乔布斯》的笔记-第272页

每个星期天晚上，我还要长途跋涉7英里，只是为了去克里希那（Hare Krishna）神庙吃上一周唯一的一顿好饭，我喜欢那里的饭菜。我愿意追随自己的直觉和好奇心，无意中遇到的很多东西事后都成了无价之宝。

37、《成为乔布斯》的笔记-第23页

史蒂夫对周围的环境有着异常敏锐的洞察力，一旦有机会出现，他会毫不犹豫地采取行动。

38、《成为乔布斯》的笔记-第9页

我们穷尽一生和自己的天赋和缺陷做斗争，学着如何去管理自己的天赋和缺陷。这是一个无穷无尽的成长过程，但成长的结果并非成为一个截然不同的人。

39、《成为乔布斯》的笔记-第270页

写演讲稿的过程让史蒂夫大伤脑筋。他征求过几位朋友的意见，甚至咨询过编剧阿伦·索尔金的看法，但收获不大，他最终决定自己写稿子。他花了一个晚上写出了初稿，然后不断与劳伦、蒂姆和其他几位朋友交流看法。「他真的在意这篇稿子，」劳伦说道，「他希望说一些真正在意的事。」稿子的语言措辞略微有些调整，但整体结构始终没有变，用三个小故事串起了他的人生经历，传达了他的价值观。毕业典礼之前的那段时间，他一边在家里踱步，一边背稿子，从楼上的卧室一直走到楼下的厨房，孩子们看着父亲从自己身边飘过，状态就如同明天要参加麦金塔展会或苹果全球研发者大会。他有好几次在吃晚饭时向全家人念稿子。

40、《成为乔布斯》的笔记-第143页

他走进会议室后，第一句话就是「在座的哪一位有权决定是否买我们的电脑？」如果没有一个人有这个权力，史蒂夫会立刻宣布散会。「我只和有决定权的人谈判。」

41、《成为乔布斯》的笔记-第249页

就如同iMovie一样，团队最终说服了史蒂夫，而且这一次耗时更短。

42、《成为乔布斯》的笔记-第254页

《成为乔布斯》

在柯林斯看来，永不满足比单纯的野心或智慧要重要得多，只有永不满足才能自我激励、越挫越勇。永不满足的根源是好奇心，渴望塑造出有意义的产品，最大限度地实现人生的价值。

43、《成为乔布斯》的笔记-第233页

「学习新的技术和市场趋势对于我和其他苹果员工来说都是一种乐趣，」史蒂夫在 iPod 推出的几年后告诉我，「事实上，这就是我们的工作，学习技术和市场趋势的方式有很多。五六年前我们不懂视频编辑，于是收购了一家公司学习如何编辑视频。后来我们不懂 MP3 播放器，但员工很聪明，他们用批判的眼光研究了所有产品，然后结合苹果已有的设计、界面、材质和电子产品方面的经验，打造出了播放器。如果不去研究学习，我们会变得很无聊。」

44、《成为乔布斯》的笔记-第306页

这些年，史蒂夫尤为专注。他将无关紧要的事都排除在外，只做自己在意的事。分界线很清楚：家庭很重要，少数几位朋友很重要，工作很重要，其他都无关紧要。

45、《成为乔布斯》的笔记-第123页

史蒂夫乔布斯和劳伦的婚姻让我觉得感动。

乔布斯一开始并不是传统意义上的一个成熟的好男人。相反，他做得很糟糕。年纪轻轻有了私生女但不承认。但后来他逐渐有了改善。

他和劳伦的婚姻，一方面反映了他个人情感生活的稳定和成熟，另一方面，对他的事业似乎也是有助力的。

这种助力不同于很大男子主义的那种婚姻“助力”，妻子在家料理家务，两人没有沟通的交流。而是，劳伦也有自己的事业，两个人有一定的深度交流，还有一起种菜养花。

比尔盖茨和史蒂夫乔布斯，两个人的理念非常不一样。

比尔盖茨把操作系统授权给很多生产商。他的理念，让Windows在各个不同的电脑上大行其道。

乔布斯却坚持售出一个完整的简洁的产品。他的理念，让人觉得产品又酷又好操作。

但，随着安卓的兴起，和苹果创新的难度……让人疑惑，或许苹果的高潮仅仅昙花一现。而微软安卓适配的理念更能长久，更有竞争力。

即使是更长久的，一个公司的成功也不会是永久的。曾经的索尼。

46、《成为乔布斯》的笔记-第34页

史蒂夫还要求电脑的外壳必须像家用电器那样，而不能像实验室用的仪器，为此他还特地去百货商场寻找灵感。

47、《成为乔布斯》的笔记-第118页

无论是求婚的那个早上还是未来的很多年，劳伦始终抱着非常认真的态度对待史蒂夫，她开始研究佛教，阅读那些曾影响过史蒂夫的书藉，曾指导史蒂夫多年的禅师乙川弘文主持了他们的婚礼。

《成为乔布斯》

48、《成为乔布斯》的笔记-第308页

比如目标的达成和产品的推出，还有你所学到的东西，所学到的东西与产品一样真实存在，但比产品本身更具有价值，因为那代表着你的未来。你能从所学中看到未来发展方向，更加严格地要求自己，对自己和对方产生更高的期待，看似不合理的高要求和高期待会帮助你取得更惊人的成果，不仅是产品成果，还有心得体会。

49、《成为乔布斯》的笔记-第181页

「苹果就是我所擅长的领域。我当然不想失败，再次踏进苹果，尽管并不知道情况到底有多糟，但我仍然有很多顾虑。我必须考虑如果失败了，对皮克斯有什么影响，对我的家庭有什么影响，对我的名誉有什么影响。但我最终决定放手一搏。如果我竭尽所能依然失败了，至少我已经尽力了。」

50、《成为乔布斯》的笔记-第239页

他通常一身波希米亚打扮，穿着破旧的牛仔裤和勃肯鞋，拉着劳伦一起逛奢侈品店。进店后，两人往不同的方向走去，劳伦随意地浏览着商品，史蒂夫则会与店员聊天，问一大堆问题：为什么店里货柜那么少？店里客流量如何？

《成为乔布斯》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com