

<<乔布斯的商战>>

图书基本信息

书名：<<乔布斯的商战>>

13位ISBN编号：9787535769916

10位ISBN编号：7535769918

出版时间：2012-1

出版时间：湖南科技

作者：汪翔

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：<http://www.tushu007.com>

## <<乔布斯的商战>>

### 前言

本书的作者，曾是一名来自中国人民大学的学者，也是一位在美国获得良好专业训练的金融投资理财专家。

最近十几年来，他又作为一名成功的企业家在美国商业战场游刃有余，特别是对于美国零售和服务业的理解，更是经验丰富。

他对乔布斯在消费者市场的经营逻辑、苹果专卖店成功故事的解读，独到而专业。

像乔布斯这般独特的故事，在美国甚至是世界范围，都是百年难遇。

他在很多领域做出了改写历史的成绩，实现了自己创造历史的预期，算是一个异类中的异类。

为什么乔布斯能够取得成功？

和乔布斯的人生相比，我们到底失去了怎样的机会？

这是作者写作时一直在思考、想要回答的问题。

读完这本乔布斯的商战传奇，你会获得满意的答案。

在满意之后，你可能就是夜不能寐的不满意，可能就有重新开始自己人生的冲动。

很可能，下一个乔布斯就是你！

乔布斯的成功不是天降神人的神话故事。

乔布斯的人生也远非我们以为的那样一帆风顺。

他的人生充满艰辛，只是他不觉得罢了。

对乔布斯，他一直视人生的每一步为生命的价值所在：我们无法预见未来，但是，如果我们将过去的时光连接起来，你会发现，每一步都是一份财富，都价值非凡。

按照这种逻辑，如果我们珍惜自己每一日的时光，走好自己每一步，我们每个人都能够也必然会活出一份色彩来。

将这份色彩拿去和他人相比，实际上也没有多大的价值。

关键的还是自己内心的满足。

我很欣赏乔布斯的人生理念：跟着自己的热情走，做自己喜好的事，不要太在乎短期的特别是金钱和物质上的得失。

按照本书作者的说法就是：成功是追寻梦想的结果，不是目标，也不应该是动机。

人生的动机是让自己活得开心，做自己喜爱的事，不仅做最好的自己，还要挑战不可能，不断冲击自己的极限。

作者基于大量的文献分析和长期在美经商的切身体验，将一个异常复杂的乔布斯商战故事，写得妙趣横生，引人入胜。

严谨、专业和可读性强是本书的最大亮点。

作者花了大量的笔墨描述和分析电脑科技发展的商业环境和背景，并结合中文读者的习惯展开，一定会让读者获益匪浅，读起来倍感轻松和享受。

康勇博士

## <<乔布斯的商战>>

### 内容概要

本书以乔布斯创办苹果公司为主线，以讲故事的叙事手法，给出IT界大量的成功与失败的案例，既是一部科技公司的创业案例评点，也是一部电脑科技史。作者以一个华裔商人的视角，剖析了当初乔布斯为什么有机会成功；并以自己在美经商的经历，教给国人完全不同的商道——乔布斯能做的，你也可以做到！

## <<乔布斯的商战>>

### 作者简介

汪翔，美籍华裔，祖籍湖北。

1979年上大学学数学，1983年读研究生学科技管理。

1986年到中国人民大学教西方经济学。

1990年到美国康涅狄格大学读博士，次年转到罗彻斯特大学，主攻公共财政、一般均衡和实证政治学。

1994年，因车祸弃学，在一家公司从事金融投资和理财管理。

是海外最有影响的《文学城》和《万维网》（中文网）读者喜爱的博客写手，是在美华裔中颇具影响的《伊利亚报》的专栏作者。

出版了多本有影响力的著作。

他的《奥巴马大传》，一度影响了数以千百万计的国内读者，改变了人们对美国、奥巴马和人生活法的理解。

在商务印书馆出版的《危机与败局》，将通俗易懂和严谨的逻辑分析，优美地结合在一起，将复杂的金融危机来源，诸如CDO、CDS这些难懂的金融概念，和与美国梦的关系，讲解得系统、透彻。

出版的其它著作涉及经济与金融投资的理论与实战分析，美国企业商战案例分析，和美国人物传记：《博弈华尔街》（东方出版社）、《拐点》（长江文艺）、《价值投资》（崇文）、《奥巴马智取白宫》（崇文）、《理性预期宏观经济学》（中国人民大学）、《公共选择理论导论》（钱南合著，上海人民）。

## <<乔布斯的商战>>

### 书籍目录

#### 序言、前言

#### 第一部分：群雄相争

##### 第一章：让成功追随梦想

第一节：无意、偶然与必然

第二节：将不幸变为财富

第三节：盗亦有道

第四节：成功的偶然与必然

第五节：成功，从行动开始！

##### 第二章：偶然和必然

##### 第三章：电脑先驱

第一节：战争与科技进步

第二节：计算机先驱

第三节：天才的科学家、愚蠢的商人

第四节：我好冤

第五节：ABC也不过是ABC

第六节：大家都得感谢

##### 第四章：苹果一号

第一节：惠普很大方、大度

第二节：苹果一号的模样

第三节：乔布斯起步时，咱们在干啥

第四节：苹果一号是个山寨版

第五节：收藏家手里的宝贝

第六节：山寨版“苹果一号”

##### 第五章：惠普识货

第一节：那时他什么都不是

第二节：惠普就是榜样

第三节：惠普就是牛

第四节：天时、地利、人和

第五节：财大气粗还保守

第六节：技术和管理合一

第七节：沃茨，咱们自己干

##### 第六章：非凡的阿泰尔

第一节：大就是好

第二节：计算机时代的画面

第三节：小就是美

第四节：个人电脑之父

第五节：商场试水

第六节：微软之母

##### 第七章：狡猾的微软

第一节：盖茨比乔布斯幸运

第二节：玩物何以会丧志

第三节：善于忽悠的天才

第四节：第一份合约

第五节：海盗起家的微软

<<乔布斯的商战>>

- 第六家：身在曹营心在汉
- 第七节：仿造者猖獗是机遇
- 第八节：退守田园
- 第九节：一场官司改变命运
- 第二部分：霸业初定
- 第八章：雨后春笋
  - 第一节：英特尔启动的电子革命
  - 第二节：失败的天才
  - 第四节：催生德州仪器
  - 第三节：意想不到的成功
  - 第五节：微处理器巨人的诞生
  - 第六节：摩尔与葛鲁夫
- 第九章：苹果二号
- 第十章：白雪公主
- 第十一章：决斗山寨
- 第十二章：前车之鉴
  - 第一节：背负沉重枷锁
  - 第二节：计算机的先驱
  - 第三节：第一个专利
  - 第四节：创业
  - 第五节：战略大转移
  - 第六节：枪口对准IBM
  - 第七节：滞后的战略转移
  - 第八节：新仇旧恨
  - 第九节：子承父业
- 第十三章：施乐与丽莎
- 第十四章：Mac与老板
- 第三部分：命运多舛
- 第十五章：挥泪惜别
  - 第一节：人生的第一次大挫折
  - 第二节：辞职与报复
  - 第三节：商标很重要
  - 第四节：对产品设计的融入
  - 第五节：为了目标不择手段
- 第十六章：挫折造英才
  - 第一节：殊途同归
  - 第二节：第一部电子书
  - 第三节：精益求精的车间设计
  - 第四节：兰博式的金主
  - 第五节：给公司定价
  - 第六节：关于爱和失去
- 第十七章：融资佳能
- 第十八章：误闯动画丛林
  - 第一节：一次不经意的拜会
  - 第二节：为自己买家公司
  - 第三节：管理风格
  - 第四节：个人与大众胃口

## <<乔布斯的商战>>

第五节：误入动画世界

第六节：小兵立大功

第七节：忠臣良将

第十九章：动画神话

第二十章：橄榄枝

第二十一章：阴谋

第一节：对手出错就是机会

第二节：暗度陈仓

第三节：自助者天助

第四节：实力第一

第五节：十面埋伏

第六节：善用公关

第七节：以退为进

第八节：自乱阵脚

第九节：艰难选择

第十节：爱的力量

第四部分：改变世界

第二十二章：回归苹果

第一节：四面楚歌、十面埋伏

第二节：收买人心，垄断权力

第三节：小说《1984》

第四节：广告《1984》

第五节：打造时尚品牌

第六节：坠入爱河的CEO

第二十三章：三板斧

第一节：系统开放的迷思

第二节：发展兼容机

第三节：兼容机喧宾夺主

第四节：扼杀兼容机

第五节：定位产品线

第六节：有所为和有所不为

第二十四章：春天来临

第二十五章：唯利是图

第二十六章：营销为王

第二十七章：管理理念

后记

## &lt;&lt;乔布斯的商战&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：第一章 让成功追随梦想在多数人羡慕苹果所取得的成功，羡慕其股东所占有的巨大财富时，我倒想知道，和苹果创始人乔布斯相比，我们这些普通人的生，到底失去了怎样的机会？

他们能，我们为什么就不能？

他们又是在什么样的商业环境下，做了什么该做的事情？

由此，我们能获得什么样的商业和人生领悟？

人生之中，机会和命运，对于我们这些凡人，是不是真的很不公平？

命运之神，真的是很厚爱像乔布斯这样的“神人”吗？

到底是什么原因，让成功者得以成功，让平凡者得以“平庸”？

已经成功的苹果和乔布斯，在创业和让企业壮大的过程中，是不是也面临过我们这些凡夫俗子们，也一次次遇到的困境和困惑？

如果是，他又是怎么处理的？

在这之中，又体现了他怎样的商战智慧？

带着对这些问题的困惑，我以苹果公司的发家史，和乔布斯一步步所经历的商业坎坷为主线，开始了对人生走法的回顾和反思。

对比苹果公司的发展，和乔布斯处理一次次危机事件的胆识和智慧，我得以感知很多开始时难以领悟的人生真谛，得以有机会矫正当初那自以为是和想当然获得的幼稚结论。

商场如战场，驰骋商场，赢得持久的胜利所需的智慧和胆识，比成为一个战场上的常胜将军还难。

“三十六计”使用时机的合理把握，敌友之间关系的适当变换，在乔布斯手里，应该说是做到了完美和优雅的境地。

一切为了公司的利益，一切为了胜利，“无毒不丈夫”，“不择手段”的商人“恶习”，似乎是成就大业者不得不做的事。

乔布斯的故事，将成为商场的后来者不得不仔细揣摩的又一经典。

他的成功，可不是基于和对手之间相互欺诈而实现的。

中国式的商业成功之道，特别是那些让现代商人津津乐道的“厚黑学”，在他的商道上，似乎是看不到影子。

这是为什么？

尔虞我诈，相互利用，过河拆桥，反倒是乔布斯商业人生中最厌恶的行为之一！

乔布斯经常挂在嘴边的一句箴言“活着就是为了改变世界”！

他的言下之意：不想当像朱元璋式皇帝的士兵，就不应该是士兵！

当初，他缠着沃茨，让沃茨用自己的设计，注册成立一家计算机公司，来制造和销售电脑时，他给沃茨最有吸引力的理由就是：搞一家公司，至少，在我们老了的时候，我们可以给自己的孙辈们吹吹牛，说自己当初也开过公司！



## &lt;&lt;乔布斯的商战&gt;&gt;

## 后记

我给这部作品定的理想目标是：用历史学家的准确，经济学家的敏锐，企业家的思辨来写一部20年之后还值得自己好好一读的书。

结果，当然离这个目标还有很大的距离，虽然与《奥巴马大传》相比，我自觉已经有不少的进步。

如果按照乔布斯的逻辑，追求完美、享受过程，那么，我已经收获巨大。

至少，我在一次次挑战自己的极限方面，有了不错的突破。

对于乔布斯，做最好的自己远远不够，你需要不断淘汰自己！

写这本书，也是一次重要的自我淘汰过程。

我前后花了两年的时间来合计乔布斯的商战案例，体会他一次次战败的原因，以及后来成功的必然性，很多方面颇有感悟。

最终得出了几个自己一直认同的结论。

商战成功的基础：一是你要有那份心思，敢想敢干。

否则，再好的机会对你都是陷阱。

我个人的做法是：心中总想着，尽可能做出一份在5年前你不可能想象得到的业绩来。

二是你得有个习惯，尽可能将事情做到最好，甚至是挑战自己的极限。

这样一来，你就得将任何阻挡你做到极致的借口放到一边，你甚至可以对影响你实现目标的人大吼几声：闭上你的大嘴，让开！

机会对于成功的价值，说大很大，说小也很小。

成天借口没有机会的人，实际上就像是喜欢叫的狗，成不了气候。

机会永远是相对的，时势造英雄，大的时代趋势是你所无法改变的，能够改变的就是你自己的适应能力。

很多人喜欢以金钱数量为目标来激励自己奋斗。

而以利益为中心的人生活法和商业哲学，正是乔布斯所唾弃的。

成功和富有只是结果，不应该成为动机和前提。

对于乔布斯，成功只是寻梦的结果！

生活对于我，就是追求一份新奇、一份与过去的不同、一份对自己好奇心的满足。

至于结果到底是什么，不是很重要，因为，过程已经给予了足够的回报。

这本书，是基于大量的英文文献和我自己在美国21年的生活，外加和不少业内朋友的长期沟通而写出来的。

所有的故事和事件，基本上都有可靠的出处。

“准确和专业”，一直就是我写作追求的目标。

这个主题太大，而本书只能容纳有限的内容。

本书对于商战的解读，基于本人在美国商战的体验和对金融、经济学的理解，很可能与你在商学院听到的非常不同。

我喜欢用讲故事的形式，通过解读细节来剖析商战的精髓，不想基于哲理性的归纳和思辨来夸夸其谈。

正是这种对细节的关注，会给你更多有价值、也更容易学习的知识和智慧。

本书的写作得益于很多人的帮助和鼓励，两位责编女士是第一个应该感谢的。

此外，就是我的家人和为数众多的朋友了。

乔布斯的故事太大，个人的解读角度都很不同。

如果你有更有特色的解读，或者只是对我的作品不如意，请电邮告诉我：xiangwangbooks@gmail.com。我会回答你的。

汪翔 2011年11月

## <<乔布斯的商战>>

### 媒体关注与评论

严谨的逻辑，对文献的准确挖潜，和长期在美国商战第一线的经历，作者给你的，不仅是一本现代商战揭秘书，也是一本人生指导书，很值得一读。

——浙江众成企业管理咨询首席咨询顾问，浙江大学管理学院教授博士生导师，邢以群博士阅读这本书，不仅能让你深入、全面、完整地了解乔布斯的商战智慧，而且，还能帮你系统、准确地了解电脑业的发展历史。

这是一本值得读，也值得保存的好书。

——教育部电子科学与技术专业教学指导委员会委员，中国电子学会真空电子学分会委员会副主任委员浙江大学教授，博士生导师，杨冬晓博士

## <<乔布斯的商战>>

### 编辑推荐

《乔布斯的商战:最伟大商业奇才的成功之道》编辑推荐：全球唯一美籍华裔视角破解乔布斯商战秘笈，看，乔布斯又回来了！

你，一个刚走出校门，满怀激情想干一番事业的人，你，一个创业征途屡败屡战，贼心不死的人，你，一个拥有稳定工作，却渴望活得更自我的人，有梦想，去创造，世界因你而变。

创新、简单、完美、整合、封闭的商业生态圈，是描述乔布斯领导下的苹果公司经营企业的关键词。

做自己喜爱的事，追寻梦想，是乔布斯做人做事的个性和风格。

招募和保持一流人才的经营团队，是他的管理之道。

集思广益，只做最重要的几件事情，集中兵力作战，确保全胜，是他的战略和战术选择。

乔布斯写就的是一个前无古人，后无来者的独特经营模式。

在他的经营词典里，利润概念永远不可能是企业的经营目标。

遗弃基于市场导向开发新产品的“过时”理念，以一流英才的直觉，创造新的消费需求来引导世界潮流，这样的经营风格，让乔布斯与众不同。

他硬生生地在一个被大众不看好的模式基础上，创造了一份非凡的业绩。

他的创新和敢于逆潮流的勇气，是面临转折时期中国企业家好好学习的榜样。

这本《乔布斯的商战》值得每个追求梦想，勇于创造，尤其是渴望创业的人阅读。

<<乔布斯的商战>>

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:<http://www.tushu007.com>