

<<不走寻常路>>

图书基本信息

书名：<<不走寻常路>>

13位ISBN编号：9787546357294

10位ISBN编号：7546357292

出版时间：2011-10

出版时间：吉林出版集团有限责任公司

作者：墨墨

页数：246

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>

## &lt;&lt;不走寻常路&gt;&gt;

## 前言

“海盗船长”的战争 如果用挑剔的眼光来看，苹果公司并不像是一家优秀的企业，而更像是一艘海盗船，而史蒂夫·乔布斯就是这艘海盗船上的船长。

按照常理，一家卓越的公司应该有严格的制度规范，精确的流程管理，人性化的企业文化，公司的各个部门像一架时钟那样在精准运转。

可是，苹果公司不是这样，正如曾经在苹果公司供职15年的雷吉斯·麦肯纳说：“大家错以为苹果是一家公司，它不是，从来就不是。

苹果公司糟糕的一面是它不太像个企业。

而这艘海盗船的船长乔布斯也不像是一个卓越的管理者，他狂妄自大、脾气暴躁、缺乏耐心，一点也不符合人们心目中成功企业领袖的形象。

可是，这个看上去有很大性格缺陷的“船长”，却带领苹果公司这艘放荡不羁的海盗船取得了如此辉煌的成功，创造了令人难以置信的苹果神话。

1976年4月1日，二十几岁的乔布斯和好友沃兹共同创建了苹果公司，也许当时谁也没有想到，这家在愚人节当天在地下室的车库里诞生的公司会迅速成长为一艘巨大的海盗船。

仅仅过了5年时间，苹果公司的当年销售额达到5.83亿美元。

苹果公司名列1982年的《财富》500强企业名单中，创造了当时列入该名单的最年轻企业纪录。

“海盗船长”乔布斯也成为亿万富翁，他创造财富的速度超过了很多富有的家族企业。

也许是受了愚人节的愚弄，苹果公司成立9年以后，乔布斯遭到了一个沉重的打击：他被他自己创立的苹果公司开除了。

这次打击让骄傲的乔布斯非常沮丧，几乎丧失了所有的信心，他后来回忆这段经历时说：“我觉得似乎有人用拳猛击我的胃部……我才30岁，我希望自己能有继续创造一些东西的机会。

至少有一个伟大的公司能满足我。

不过苹果公司例外，因为它并不打算给我机会。

然而，乔布斯并没有就此消沉下去，似乎没有什么可以击倒这位不可一世的海盗船长。

悲愤交加的海盗船长很快就重新振作起来，他凭借自己在苹果公司的股份，创办了硬件公司“NEXT”，之后收购皮克斯电影公司，进入动画界，并且获得成功。

终于，在被自己开创的公司“放逐”10年以后，这位海盗船长等来了来自苹果公司的机会。

1996年，处在内忧外患中的苹果公司决定让乔布斯重回公司，而这也成为乔布斯人生的一个转折点。

卷土重来的乔布斯展露出了一个领导者的卓越能力和过人才华，他很快就用自己的方式扭转了苹果公司的危机。

2010年5月26日，苹果公司以2213.6亿美元的市值，一举超越了微软公司，成为全球最具价值的科技公司。

仅仅是7年以前的2003年初，苹果公司的市值也不过60亿美元左右。

一家大公司，在短短7年之内，市值增加了近四十倍，这足够称得上是一个企业史上的奇迹。

这就是乔布斯创造的传奇，据说，微软创始人比尔·盖茨在看了乔布斯的演讲录像后，得出一个结论：“这家伙太可怕了。

” 海盗船长是可怕的，而这种可怕来源于海盗们天性中的一股狠劲。

乔布斯就有这股狠劲。

当然，乔布斯的“狠”不是那种匹夫的好勇斗狠。

尽管乔布斯也经常采用刻薄、蛮横、震慑的领导方式，但更多的是一种“大狠”：一种改变世界的决心、使命和强大的驱动力。

乔布斯在公司楼顶悬挂起一面巨大的海盗旗，并且公开提出“让我们做海盗吧”的疯狂口号，让员工穿着印有“海盗”字样的衣服……这些都是只有在苹果公司才能看到的“古怪行为”，其实都是乔布斯精心打造的一种创新基因。

乔布斯就是要打破条条框框的束缚，从循规蹈矩中解放出来，让人们的大脑变得自由和充满创新意识。

## <<不走寻常路>>

一流的公司创造一流产品，伟大的公司创造生产一流产品的文化。

乔布斯的海盗文化就是如此，他要在苹果公司打造创新的基因，然后让公司变得强大无比，这样才能在竞争中所向披靡。

这种“海盗”文化的影响力是如此强大，以至于在公司内外都形成了一种奇妙的引力。

例如，尽管所有员工都恐惧蛮横、刻薄的乔布斯，但仍然在工作中饱含“救世主般的热情”；尽管被很多媒体定义为魔鬼的化身，但乔布斯仍然成为众多年轻人的偶像，所到之处总能掀起一轮又一轮的“苹果热”。

这就是乔布斯，一位伟大的商业领袖，一个有很大性格缺陷又取得辉煌成功的天才，一个被称为天使与魔鬼组合体的“海盗船长”。

## <<不走寻常路>>

### 内容概要

乔布斯——一个打败比尔·盖茨的英雄式人物，一个具有完美主义情结的艺术家，一个雕刻生活的狂想家!《不走寻常路:乔布斯成功24法则》踏着乔布斯成功的足迹，认真剖析了他从成功到失败，并再次走向成功历程中的风风雨雨。

乔布斯有着自己天才的一面，但是更多的，是他对任何事情孜孜以求的苛责态度。

《不走寻常路:乔布斯成功24法则》收纳了苹果从诞生到兴盛，而后又从谷底到巅峰的点滴，收纳了全球名企之间竞争的内幕，从不同人的眼中看乔布斯，从各种历史画面里解读成功的终极密码。

<<不走寻常路>>

作者简介

肖悦，资深畅销书作家，作品涉及经管、财经、励志、心理自助等多方面。

## <<不走寻常路>>

### 书籍目录

- 第一则 创意给人新生
  - 我就是与众不同
  - 随时随地发现创意
  - 重视产品的创新
  - 可以控制的创新
- 第二则 在冷嘲热讽中坚持
  - 一生都在“赌博”
  - 梦想改变命运
  - 随时调整自己的战略
  - 一切皆有可能
- 第三则 可以被打倒，不能被打败
  - 另辟蹊径从头再来
  - 在跌倒的地方站起来
  - 接近更多的受众
- 第四则 不要害怕得罪人
  - 不近人情的管理者
  - 可怕的共事者
  - 挑剔选择合作伙伴
  - 强硬的谈判对手
- 第五则 将产品视为艺术品
  - 重视产品的工业设计
  - 艺术是一种团体运动
- 第六则 一切为了消费者
  - 为消费者服务
  - 卓越的用户体验
  - 洞悉消费者的潜在需求
  - 用户是最终的目标
- 第七则 为自己而战斗
  - 要知道我是谁
  - 知道自己要做什么
  - 敢于特立独行
  - 让自己无法模仿
- 第八则 独占自己的市场
  - 充分做好保密工作
  - 做好差异化
  - 依靠口碑营销
- 第九则 永远活在未来
  - 向顾客学习
  - 敢于打破旧规则
  - 不断向他人学习
  - 出售一种生活方式
- 第十则 品位决定地位
  - 贩卖一种文化
  - 吊足市场的胃口
  - 发现真正的“金沙”

## <<不走寻常路>>

### 第十一则 跟着时尚走

- 用广告传递时尚
- 培养忠实的信徒
- 利用各种机会传播

### 第十二则 完美万岁

- 一个完美主义的“偏执狂”
- 产品从包装开始
- 对完美的不懈追求

### 第十三则 细节在于追求

- 将科技发挥到极致
- 任何细节都很重要
- 关注那些隐形的细节

### 第十四则 找准对手的软肋

- 做市场的颠覆者
- 不断开发创新商业模式
- 学会和对手合作

### 第十五则 不断去突破自我

- 直击自身的盲点
- 不断地锐意改革
- 绝不故步自封

### 第十六则 掌控他人的情绪

- 充满激情的演讲
- 让消费者为我营销
- 选好创业搭档

### 第十七则 卖产品，不如卖身份

- 给产品赋予一种“身份”
- 强大的个人品牌

### 第十八则 做一个硬汉

- 面对死亡依然自信乐观
- 胆量是成事的关键

### 第十九则 把事情简单化

- 只做能领军的事情
- 坚持精简的策略
- 不断降低产品的复杂性

### 第二十则 压力：管理的长鞭

- 强势的领导方式
- 成功不能完全依靠民主
- 永远没有B计划

### 第二十一则 激发员工的英雄情结

- 永远为员工制造梦想
- 鼓励员工挑战老板
- 召唤更高的内在需求

### 第二十二则 视工作为“最伟大的事”

- 找到自己爱的事业
- 任何时候都保持热忱

### 第二十三则 留下精英，解雇笨蛋

- 推崇精英人才文化

<<不走寻常路>>

招募比自己优秀的人

找懂行的人来合作

小就是美

第二十四则 每周奋斗90个小时

每周工作90个小时

扮演指导者的角色

把握成功的机会



## &lt;&lt;不走寻常路&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：芯片制造商Portal Player的前CEO伽利·约翰对此深有体会。

这家公司当初大获成功，是因为它给第一代iPod提供电子芯片。

后来，苹果公司决定不再采用该公司的某款芯片，而在此之前，该公司已为研发这款芯片投入了大量资金，并且开发了一年以上时间，公司也指望它能带来可观的销售收入。

2006年4月的一个早晨，这个消息在华尔街得到传播后，该公司的股票暴跌50%。

7个月后，该公司被收购，而收购只用了3.57亿美元，低于之前市值的一半。

约翰的最大感受是：“与苹果一起工作令人身心俱疲，而一旦被苹果抛弃，就会很快被市场抛弃。

”于是，与苹果一起合作的公司都战战兢兢，惧怕被苹果抛弃的后果，因为这种后果是任何一家公司都无法忍受的。

很多公司的领导者称乔布斯为“魔鬼”，确实有他们的理由。

在苹果公司，无论在什么时候，无论是在什么情况下，如果有某一个项目失败或是离公司的要求还有一段距离，它的工程师们就会在12小时内被要求进行“根本原因分析和解释”。

乔布斯是一个唯结果至上的人，他只坚持要结果，而从不会接受任何人性化的安抚。

为了最大限度地避免泄密，乔布斯总是要求口头沟通，而从来不会给出说明技术要求的书面文件。

所有供应商对苹果公司的了解都只限于“必须知道”的范围，而不会完全知道苹果到底在做些什么。

在乔布斯眼里，为苹果公司服务才是那些供应商存在的合理原因。

但即便如此，那些供应商仍然战战兢兢地忍受苹果的残酷完美主义，害怕被苹果抛弃，因为一旦无法忍受，紧跟着就会被投资者和客户忘却。

这是一种在商界中很少见的“魔力”，近乎残酷，只有苹果这样的公司才会具备。

## <<不走寻常路>>

### 媒体关注与评论

在创新上，乔布斯是一个特立独行的颠覆者：在战略上，他是一个不折不扣的非主流人士；在营销上，他化身为具有浪漫气息的传教士；在管理上，他是一个简单粗暴的独裁者；在文化上，他则是一个永不妥协的“海盗船长”、全世界商界只有两个人跌倒了能重新爬起来，一个是中国的史玉柱，另一个就是美国的乔布斯。

——马云苹果的产品总被视为艺术品，而它们的创造者——苹果的员工们，也颇有艺术家的特质，每个工程师都是天才，都个性十足。

——李开复我此生最尊重的人不是我自己，也不是巴菲特，而是我视为此生唯一劲敌的史蒂夫·乔布斯。

——比尔·盖茨

## <<不走寻常路>>

### 编辑推荐

《不走寻常路:乔布斯成功24法则》生动再现了乔布斯如何将苹果推在了潮流最前端的真实情景。

《不走寻常路:乔布斯成功24法则》案例真实、经典、激动人心,能够引起读者的共鸣。

此外,通过对乔布斯的熟悉过程,读者也可以找到成功的理念和方法,为人们的生活指引方向。

活着就为改变世界。

有人认为美国文化的代表是摇滚乐、可口可乐和美式足球——橄榄球,然而现在却可以再加上苹果产品

。

美国总统奥巴马曾经将IPOD当做礼物送给英国女王,由此可以看出苹果产品在美国人心中的地位。

不论你是销售员、演说家、创业者,还是管理者、企业家,都能在乔布斯身上找到成功的答案。

活着就是为了改变世界。

<<不走寻常路>>

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>