第一图书网, tushu007.com

<<苹果教父乔布斯>>

图书基本信息

书名：<<苹果教父乔布斯>>

13位ISBN编号：9787802511330

10位ISBN编号：780251133X

出版时间：2009-3

出版时间：金城

作者：武文胜

页数：225

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

第一图书网, tushu007.com

前言

他，身上有着与平凡人太多的不同：他慧眼识英才、特立独行、脾气暴躁、性格怪异、思想癫狂、着装奇特，从不按部就班……人们给他冠以太多的称呼：“魔鬼精英”、“魔法师”“苹果教主”、“硅谷狂夫”、“神奇小子”、“打工皇帝”、“摇滚明星”、“爱冒险的亡命之徒”、“一个完美主义的偏执狂”、“贪婪资本家”……人们对他也有着不同的评价：他是个天才、他简直疯了、他太可怕了、他非常抠门、他是一个相当傲慢无礼的家伙、他总是那么讨厌听取别人的意见……而他，很多行为让人咂舌：穿着短裤、拖鞋上班；把脚放在桌子上，用脚趾头指点员工的脸大骂脏话；在公众场合口不择言；公然挑衅、诋毁竞争对手……他有着传奇般的人生经历：私生子的身世；只上了6个月的大学；去印度苦修；21岁建立自己的公司并很快进入富翁行列；被自己创建的公司“炒鱿鱼”；从IT业进入动画界；重新回归苹果；创造了无数个令人侧目的市场神话。
他就是史蒂夫·乔布斯——苹果公司的领袖、IT行业的顶尖人物、迪斯尼公司的最大个人股东、美国青年人心目中的英雄、苹果“粉丝”永远的偶像、美国最伟大的商业领袖！

第一图书网, tushu007.com

<<苹果教父乔布斯>>

内容概要

毫无疑问，乔布斯是现金之王，他能够做想做的任何事情。
　无论怎样，我们有理由相信，魔鬼怪才乔布斯在应对这场金融危机时，一定会推出让我们意想不到的怪招，引领苹果安然度过危机的寒冬。
　　你可能正在通往成功的路上跋涉，或者正在为企业面临的困难所苦恼，那么本书会给你指出一条成功的道路，告诉你如何让你的企业起死回生。
　或许，你从未经历过像乔布斯人生中那样的大起大落；或许，也没有乔布斯那样的“天才大脑”；或许，你也没有乔布斯那样的“好运气”。
虽然你不是乔布斯，但是本书将会详细告诉你乔布斯是如何起家创业，又是如何用苹果公司撬动地球的？
他的魔法盒里究竟有什么宝贝？
他现在又有什么新动向？
　这是一本揭开乔布斯成功“面纱”的书，它将乔布斯获得成功的方方面面进行了全方位、多角度的深刻挖掘，以期给读者带来一些有益的启示。
特别是那些将要创业或正在创业的人们，一定要读这本书．因为这是一本难得的“创业指南”。
　在幽默诙谐的文字中，让我们来一起领略乔布斯的独特风范和个人魅力，总结乔布斯的成功经验，破解乔布斯的成功密码：并帮助我们寻找一条通向成功的“捷径”。

第一图书网, tushu007.com

<<苹果教父乔布斯>>

书籍目录

第一章　乔布斯的传奇人生 从痞子到魔鬼精英 毁誉参半的乔布斯 演讲大师“转世” 极端手段造就的保密大师 一生都在“赌博” 乔布斯的多重身份 一个完美主义的“偏执狂” 自恋 他令比尔·盖茨相形见绌 饱受争议的贪婪资本家 面对死亡之神说不 美国青年心目中的英雄第二章　用苹果撬动地球　崛起——苹果横空出世　从低谷到巅峰 被自己创建的公司炒鱿鱼 苹果从神坛跌落 另辟蹊径从头再来 漂亮的回马枪 重拳直击苹果盲点 重振苹果霸主地位 从苹果中生出来的“金手指” 苹果给予乔布斯的三大人生感悟 元老眼中的乔布斯第三章　破解乔布斯的“苹果魔咒” 撬开乔布斯的魔法盒 创新使苹果化蛹成蝶 大刀阔斧地进行变革 打破技术壁垒 独特的广告和专卖店 价格摒弃“曲高和寡” 炼就“酷”苹果 “酷”苹果的由来 从神坛走向大众 不做“独行侠” 强大的个人品牌 学苹果者生，似苹果者死 敢于打破旧规则 独到而巧妙的营销术第四章　乔布斯现在进行时 这家伙太可怕了 乔布斯的新步伐 乔布斯的新王国 从PC的夹缝中掀起风暴 降价背后的秘密 永远的偶像第五章　乔布斯的金科玉律 你也可以成为乔布斯 成功的机会自己把握 即使错也要前行 随时都要有热忱 知道自己要做什么 只要做，就没有不可能 你有胆量吗 提高你的个人品牌 一个人才=50个人 乔布斯的创新启示 新产品应该先征服自己

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

第一章　乔布斯的传奇人生从痞子到魔鬼精英大凡成功的人士都有着不同寻常的人生历程，如今被人们誉为“ 魔鬼精英 ”的乔布斯亦如此。
他的成功之路不仅漫长而艰难，还犹如好莱坞大片一样波澜起伏。
当乔布斯这个震动世界的名字充斥我们耳膜的时候，我们怎么也无法想像，现在站在我们眼前的成功绅士，曾经是个痞子。
1955年的一天，美国加州的硅谷传出了一个小男孩的啼哭声，这个小男孩就是如今苹果公司的CEO-史蒂夫。
乔布斯。
从此，这个小男孩开始了他惊天动地的传奇人生。
乔布斯的母亲是一位未婚先孕的大学生，由于自己是未婚妈妈，加上生活比较拮据，所以他的母亲决定让别人领养自己的孩子，母亲开出的领养条件是：希望自己的孩子能接受好的教育。
因此在乔布斯出生之前，母亲就预先选定了一个律师家庭，希望他能够在这个家庭中健康地成长、成才。
然而，乔布斯出生后，律师夫妇却改变主意要领养女孩，乔布斯可怜的单身母亲只得给领养预备名单上的另一个家庭打了电话。
幸运的是，接到电话的夫妇俩欣然前往，他们很高兴能把乔布斯接回家，并且承诺当作自己的亲生儿子来抚养。
可是，乔布斯的母亲却发现现夫妇俩不仅没念过大学，丈夫连高中都没上过。
于是，在之后几个月的时间里，乔布斯的母亲一直拒绝与他们签下领养合同。
此后，领养的夫妇只好向她保证：“ 一定会供孩子上大学。
”至此，乔布斯终于成了这个蓝领家庭的孩子，他也终于有了一个完整的家。
小时候的乔布斯就显示出了他另类的一面：他在邻居家的摄像机前面做鬼脸，骑在三轮车上对街坊四邻大喊大叫，还看了很多不健康的电视节目……上中学时，乔布斯知道了自己的身世，这增加了他要有所作为的愿望。
他的中学同学考特尔回忆道：“ 我对乔布斯印象非常深刻。
他对事物估计准确，往往用别人一半的工夫就能把整件工作做得非常成功。
”虽然养父母家境贫寒，但是这对夫妇还是信守了“ 让孩子上大学 ”的承诺。
1972年，17岁的乔布斯考上了俄勒冈州波特兰的里德学院（一所昂贵的大学）。
乔布斯的专业是字体设计，有点类似于中国的书法专业，属于艺术范畴。
正是在里德学院，乔布斯开始探索东方宗教。
他读了大量宗教和哲学书籍，对佛教尤其感兴趣。
他很少上课，只听那些自己喜欢的课，剩下的时间都用来钻研哲学和苦思冥想。
他还成为了素食主义者。
同学聚会的时候他常常坐在角落里沉默不语，似乎在清点自己的生活，试图寻求一种简单的生活方式。
不久，他就惊愕地发现上大学不仅让他花光了养父母所有的积蓄，生性叛逆的他还认为大学里找不到自己想要的人生价值，于是，整天浑浑噩噩，不务正业。
就这样，他仅仅上了6个月的大学，就被学校勒令退学了，他成了一个十足的“ 朽木 ”，养父母拿他一点办法也没有。
乔布斯退学后仍然呆在校园里，他住在学生公寓空房子里，整天与朋友切磋。
在那个时代背景下，他很容易就变成了一个嬉皮士，他的教务长杜德曼是这样回忆嬉皮士乔布斯的：“ 他除了那副伶牙俐齿令人难以招架之外，还拒绝接受一般人早已信服的真理。
简单地说，他是一个十足的叛逆者！
”青年时代的乔布斯思想独特而混乱，他如同20世纪70年代所有的叛逆美国青年一样，吸毒、嘶喊、苦修、崇尚各种奇特的文化。

第一图书网, tushu007.com

这种放荡、堕落的生活方式，很快使他的生活更加窘迫，他只好靠捡垃圾卖钱来维持生活。
就算是失去了一个人最起码的尊严，他的脑子里依然充满了各种奇思怪想，他曾一度想当歌手，也动过去当时的苏联创业的念头。
甚至为了得到别人施舍的一点食物，他每周日都步行很远到当地一个印度教寺庙去。
在当时，乔布斯成了一个不折不扣的小痞子。
1974年，乔布斯最终回到家里，之后他应聘到一家名叫“阿塔里”的电子公司工作。
一天，他突然找到公司负责人说，要去印度见识一下那里的宗教圣人。
于是他故意光着脚、穿着破烂的衣服到了印度。
这次远行，让乔布斯亲眼目睹了当地穷人面对命运的无助情形，他的心灵受到了前所未有的震撼。
从印度回来后，乔布斯几乎变了一个人，他沉默寡言，整天穿着橘黄色的外袍，头发也剃光了。
也就是从这时候开始，他暗暗决定以一种与过去不同的全新方式从头做起。
脱胎换骨的乔布斯，终于开始迎接他新的人生之路了。
他扔掉过去的不良习气，成了一位自食其力的上班族，工作之余，他经常去造访当地的电脑俱乐部，也就是在那里结识了斯蒂夫。
沃兹尼亚克——一个对他的事业起着至关重要作用的电脑天才。
1976年，沃兹设计出一款微型电脑，乔布斯很快就发现了这里的商机，为此他十分兴奋，并竭尽全力劝说沃兹辞职与他合作开一家新的科技公司，沃兹在乔布斯的软磨硬泡下只好答应，公司的名称就叫做“苹果”。
为了筹建苹果公司，乔布斯卖掉了自己心爱的“大众”牌汽车，并有了自己的一笔1500美元的资金，然后他到处去拉投资赞助，最终获得了美国著名风险投资家麦克．马库拉的赏识，投入一笔巨款，为苹果公司注入了一针强心剂。
1977年4月，苹果推出了世界上第一台真正的个人电脑，并由此创立了个人电脑行业。
在当年美国首次举办的计算机展览会上引入注目。
“苹果”由此迈出了成功的第一步，也使乔布斯将市场定位在了消费者市场，这一直延续到乔布斯重回苹果公司的10年间。
苹果公司推出的大部分产品都是面向消费者市场的，对于企业市场，乔布斯不是很感兴趣，也似乎从未考虑过。
但是到了2008年3月初，股市进入低迷状态，苹果公司的股价也随之下跌了35%，为了避免公司遭受更大的损失。
于是，乔布斯的思想也发生了变化，他开始考虑将苹果在消费者市场取得巨大成功的iPhone推向企业市场。
几天后，乔布斯在加州总部库比提诺召开的年度股东大会上，宣布了这样一项计划：利用苹果iPhone手机打开通向企业市场的大门，另外苹果还会推出有利于第三方软件开发的计划，以加强iPhone手机的安全性能，并加强其与现有流行的电子邮件系统（例如微软的outlook）的兼容性能。
这项计划充分表明了，乔布斯希望通过采取诸如类似的手段使得iPhone能够得到企业员工的青睐。
进入公司市场后，苹果i-Phone无疑会与黑莓手机的制造商Research In Motion（RIM）展开直接竞争，这对于苹果来说应该是前途未卜。
如今乔布斯必须寻找到一片新的市场以避免苹果的业绩下滑，由于iPod销售速度的放缓和消费者需求的降低，苹果公司的股价已经暴跌了不少。
而iPhone的出现正好可以使得苹果有机会去开拓极少涉足的企业市场，对于企业职员来说，如果企业乐于采购，iPhone那400美元的售价无需太多考虑，再加上其强大的上网功能和时尚漂亮的外观，和黑莓等其他商务手机相比，iPhone无疑更具吸引力。
对此，ManagementNetwork Group总裁兼首席执行官Rich Nespola说：“对于手机厂家来说，下一个战场无疑是企业无线通信市场。
”然而，对于苹果来说要进入企业市场并不是件十分简单的事，由于苹果公司已冷落企业市场多年，乔布斯必须想办法在企业用户中树立起苹果的良好形象，并有必要改变他“不合常理”的销售模式以迎合企业的需求，另外对合作伙伴也要更加“开放”，这样第三方的软件开发者才可能开发出适合企

第一图书网, tushu007.com

业用户的软件产品。
甚至于iPhone的键盘设计也许要重新考虑，因为像黑莓等手机现在都支持两个手指的同时输入，iPhone的触摸屏设计虽然创意新颖，但是一个手指的输入难免显得有些笨拙。
RelevantC总裁William Markey则对iPhone的商业前景表示怀疑：“对于商业市场，iPhone的市场定位到底是什么，难道是让员工在上班的时候听音乐吗？”首先，苹果要想进军企业市场，乔布斯首先要想办法赢得那些首席信息官（CIO）的“芳心”，CIO们会决定对于一家技术公司哪些东西值得购买，出于简单和成本的考虑，CIO都希望维护的设备越少越好，并且他们中的很多人都已经购买了RIM的技术——黑莓手机和RIM服务器，RIM目前已是企业市场的领导者，拥有1200万的用户。
有专家对此说：“苹果公司要想赶超RIM必须开发出比现有技术更为复杂的服务技术。”但是对于企业用户来说，苹果必须要保证其iPhone软件能够不断更新，并且要具有强大的安全性和兼容性，相应的服务政策也必须出台，例如如果有商务用户将iPhone不慎丢失，苹果必须及时将其“冻结”，另外要想作为商务用机，iPhone必须能够保证一周7天，一天24小时的“连轴转”，如果达不到这个水平，iPhone的未来可能不容乐观。
与此同时，乔布斯本也说：“对于一家技术公司来说，能够同时在消费者市场和企业市场取得成功是一件相当不易的事情，因为这两个市场的盈利模式和市场架构都不见得相同。”另外对于这两个市场，CEO们做的工作也不相同，对于那些做企业客户生意的厂家来说，他们的CEO主要将时间花在和客户的沟通上，而那些做消费者生意的厂家来说，他们的CEO则主要呆在公司里领导新产品的开发。
更让人觉得奇怪的是，一向喜欢“插手”苹果大小事务的乔布斯如今居然很少待在苹果的加州总部了，甚至习惯于监督新产品开发的他也不见了踪影，他到底在忙什么呢？
原来乔布斯正在领导他的一个精英小组研发设计Macintosho乔布斯设计Macintosh的初衷是想取代IBM在个人电脑市场的领先位置，因此采取了封闭式的设计结构，所有的外形设计都由苹果自主开发。
但让乔布斯没有想到的是，由于配套软件跟不上，这在很大程度上却导致了Macintosh的滞销。
为此，乔布斯和斯卡利的关系开始出现裂痕，斯卡利再也无法忍受乔布斯的蛮横与固步自封，“要挟”苹果董事会说：“有他乔布斯，就没我斯卡利。”董事会在再三权衡之下，还是选择了斯卡利。
乔布斯做梦都没想到，他会被自己辛辛苦苦创立的公司赶出家门，这对他来说无疑是人生中最惨重的打击。
这年，乔布斯30岁。
不甘心败走麦城的乔布斯一气之下卖掉了所有的苹果股份，只保留了一股以便获得年度财报。
离开苹果的乔布斯消沉了一段时间，很多朋友甚至担心他会因想不开而自杀。
但是，谁也不会料到，这样一个“丢尽脸面”的败军之将，在和一位诺贝尔奖得主漫谈的时候竟突然有了创办下一家公司的冲动：为研究机构和学院提供专业配置的电脑，以加速研发的进程。
这就是后来的Next公司。
乔布斯全部的念头只剩下：“让创新的轮子再转起来，和一帮天才制造出酷毙了的玩意儿。”从失败的阴影中走出来的乔布斯，又重现了他原先的“痞子”风格，广招苹果旧部。
斯卡利面对来势汹汹的乔布斯万分恐慌，他担心第二天早上到公司时人已经走了一半。
就这样，斯卡利以“挖墙角”为名将乔布斯告上了法庭。
苹果公司与乔布斯对簿公堂，这让乔布斯彻底寒心，也让乔布斯尽快成熟了起来。

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

热忱是胜利的秘诀。
成功者与失败者在技术、能力和智慧上的差别并不大，但如果两个人各方面都差不多，拥有热忱的人将会拥有更多如愿以偿的机会。
最重要的是要为追求目标保持一份热忱和兴奋。
任何人只要对工作抱有高度的热忱和兴趣，那么他就一定能够取得成功。
——史蒂夫·乔布斯苹果公司一直致力于生产消费者想用的产品。
乔布斯似乎总能够了解行业下一步会向什么方向发展。
他拥有难以置信的品位和高雅。
——比尔·盖茨在某种意义上，乔布斯是盖茨的对抗者：他是一个硬件大师，而不是一个软件大师；他是一个开拓者，而不是一个跟随者；他是一个创造者，而不是一个克隆者；他是一个提倡打破旧习的人，而不是行业标准的统合者。
——美国《时代》杂志

第一图书网, tushu007.com

<<苹果教父乔布斯>>

编辑推荐

《苹果教父乔布斯》由金城出版社出版。

第一图书网, tushu007.com

<<苹果教父乔布斯>>

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:http://www.tushu007.com