

国际知名专栏作家对苹果公司
长达 20 余年的追踪纪实，为你呈献

**一段把客户培养成粉丝，
把粉丝培养成狂热拥趸的历史**

一段把电子产品变成时尚，却又反过来引领时尚的历史
一段创造了无数营销奇迹，被世人奉为品牌神话的历史

苹果帝国 风云录

ONE MORE THING

[德]夏洛特·埃尔德曼 著
刘硕 译

图书在版编目(CIP)数据

苹果帝国风云录 / (德) 埃尔德曼著 ; 刘硕译. —
北京 : 人民邮电出版社, 2012. 5
ISBN 978-7-115-27404-5

I. ①苹… II. ①埃… ②刘… III. ①电子计算机工
业—工业企业管理—概况—美国 IV. ①F471.266

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第022613号

版权声明

One more thing: Apples Erfolgsgeschichte vom Apple I bis zum iPad (ISBN: 978-3827330574) Copyright 2011
© Charlotte Erdmann Authorized translation from the German language edition published by Pearson Education
Deutschland GmbH. All rights reserved.

本书中文简体字版由德国 Pearson Education 授权人民邮电出版社出版。未经出版者书面许可, 对本书任何部分
不得以任何方式复制或抄袭。

版权所有, 侵权必究。

苹果帝国风云录

- ◆ 著 [德]夏洛特·埃尔德曼
- 译 刘 硕
- 责任编辑 李 际
- 执行编辑 陈伟斯
- ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号
邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京捷迅佳彩印刷有限公司印刷
- ◆ 开本: 880×1230 1/32 湖南科技大学图书馆
印张: 15.3
字数: 593
印数: 1-5 月第1版
月北京第1次印刷



KD00900755

著作权合同登记号 图字: 01-2011-5743 号

ISBN 978-7-115-27404-5

定价: 68.00 元

读者服务热线: (010) 67132692 印装质量热线: (010) 67129223

反盗版热线: (010) 67171154

F471.266

44

D00900755

苹果帝国风云录

[德]夏洛特·埃尔德曼 著 刘硕 译

湖南科技大学图书馆



KD00900755

人民邮电出版社
北京

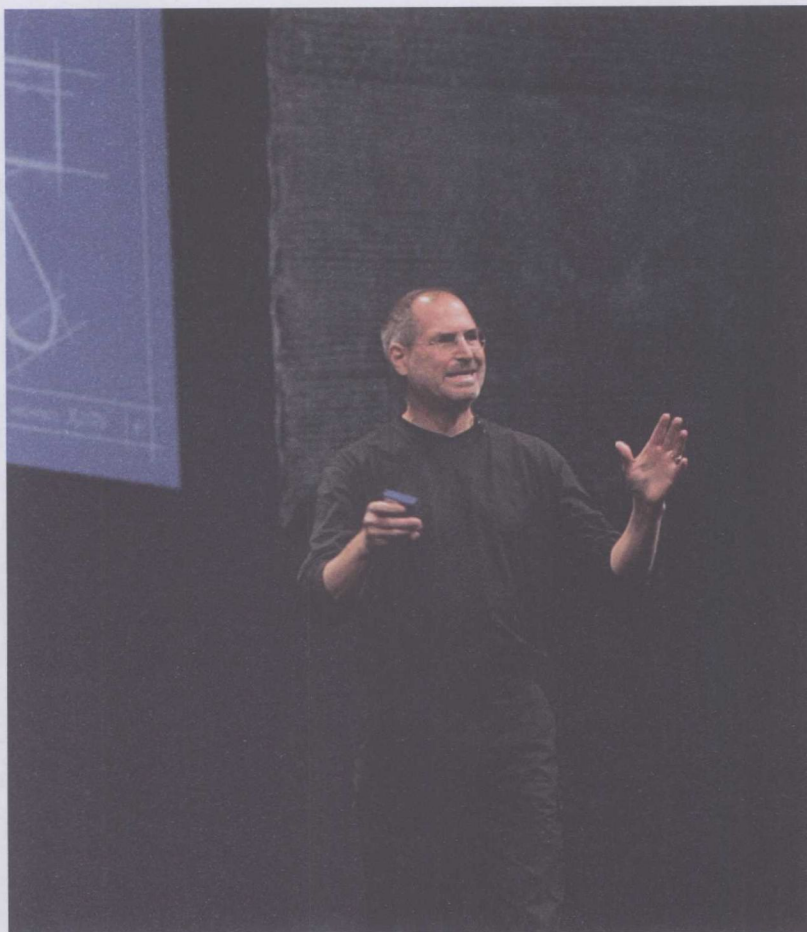
内 容 提 要

苹果公司的发展史绝对是前无古人的商界传奇。那是一段把客户培养成粉丝，把粉丝培养成狂热拥趸的历史；那是一段把电子消费品变成时尚玩意，却又反过来引领时尚的历史；那是一段创造了无数营销奇迹，被世人奉为品牌神话的历史。更令人赞叹的是，苹果公司 30 多年来的历史并不是一个“很久很久以前……”的童话，而是一个仿佛有着永恒创造力的故事，没有人能够预见到这个故事何时结束，而结局又将会怎样。

然而，当我们理性看待苹果公司的风光与神奇时，我们不难发现，作为电脑生产者、软件开发者、音乐革命者和移动通信商，他们的发展历程也并非路途坦荡。苹果公司是一个经历了史无前例的大起大落的公司，很多人都在这段历史中留下了足迹，其中最重要的人物莫过于史蒂夫·乔布斯。然而他个人并不能代表整个苹果公司，苹果公司也不仅仅是史蒂夫·乔布斯一个人。你，想要了解苹果公司那些鲜为人知的发展秘密吗？你，想知道那些起死回生的重要决策的诞生过程吗？《苹果帝国风云录》将为你呈现最完整的苹果发展史。

本书由德国知名专栏记者夏洛特·埃尔德曼执笔撰写，她曾采编关于苹果公司的新闻报道长达 20 余年，对苹果公司在商业上和创意上的一举一动有着独特而锋利的见解。本书以年份表为线索，叙述种种引人入胜的故事，引用大量珍贵照片，并向人们揭示种种从前未知的细节。它展示了苹果公司的巅峰与谷底、兴盛与衰落，以及许多新产品带来的重新崛起。

无论你是“果粉”、营销人员还是程序员，每个人都能通过阅读本书而有所感悟和收获。阅读本书，甚至比某些小说还要赏心悦目——不同的是，小说往往是虚构的，而苹果公司的故事则是真实的。



(图片来源: 大卫·保罗·莫里斯, Getty Images)

前言

你拥有的第一件苹果公司的产品是什么？是 iPhone，iPod，还是 iMac？甚至是早先的 Mac Plus 或者 SE？每当我向人们说起这本书的时候，大家总是在只言片语之后就将话题带回了过去：那时候，他们好不容易用辛辛苦苦攒下的积蓄买了第一台 Mac，然后在朋友中间四处炫耀；那时候（主要是在 20 世纪 80 年代），Mac 尚未家喻户晓，然而已经是创意界的宠儿；那时候，Mac 被史蒂夫·乔布斯（Steve Jobs）从包里拿出后，伴随一声“Hello World!”的问候。苹果公司作为一家企业始于 1976 年，而它完整的历史则更加久远。这是一段关于一个电脑生产者、一个软件开发者、一个音乐革命者和一个移动通信商的历史。

很多人都在这段历史中留下了足迹，其中最重要的人物莫过于史蒂夫·乔布斯。然而他个人并不能代表整个苹果公司，苹果公司也不仅仅是史蒂夫·乔布斯一个人。因此这本书将力争着眼于这家位于加州库珀蒂诺（Cupertino, California）的公司的每一件产品、每一位员工和每一个细节。苹果公司的历史超过 35 年，是一个由不止一个消费群体组成的粉丝群的历史。这段历史记述了一个经历了史无前例的大起大落的公司，它的客户都被它培养成了狂热的追随者，他们用它的产品装扮自己，并以此展现自己的个性。

直到 1992 年，当我站在那个漂亮的 NeXT Cube 面前时，我对 Mac 依然一无所知。NeXT Cube 并非苹果公司历史中的一部分，但却对其产生了深远的

影响。当时它是我的工作站，后来补充了一个装有 OPENSTEP 系统的 Intel-NeXT。那时我们在朋友圈内小范围地发行自己制作的德语《NeXT》杂志。对于我的这些朋友来说，苹果公司还是陌生的，因为我们知道史蒂夫·乔布斯其人时，他已经（第一次）离开了苹果公司。尽管如此，当我们认识他时，还是立刻就被他的个人魅力、高傲的性格、高瞻远瞩的视野，当然还有他的产品所吸引。因此 1992 年的时候，我们这些 NeXT 的用户们就可以在一套能找到许多今天 Mac OS X 的影子的系统上工作。当史蒂夫·乔布斯最终将 NeXT 出售给苹果公司，我们这群“NeXT 人”就理所当然地成为了苹果公司的拥趸。同时我们也意识到，这时我们应该向苹果公司的忠实用户们报道它们的新操作系统。

我认为我们的工作都做得很好。NeXT 也在 Mac OS X 中得以延续，而在此期间，我们也更换了好几代 Mac。当有人听到我在过去 20 年里的新闻工作都是在苹果公司的产品上完成时，他们总是要问：“那时的苹果和 NeXT 究竟怎样？当时又是谁买的呢？”在这里，我希望能够一次性地向所有想知道这些问题答案的人们作出回答。

由这些最初的故事延伸出的是一个有趣的年代表，它吸引人们去了解过去，并向人们揭示种种从前未知的细节。它展示了苹果公司的巅峰与谷底、兴盛与衰落，以及许多新产品带来的重新崛起。也正是这些产品，造就了今天的苹果公司。

“苹果”是一个让消费者信赖的品牌，苹果公司则是一家独具视野，并以此在全世界创造了数千亿美元收入的企业。或者像我一个访谈对象最近说的那样：“一个让顾客盲目购买的品牌，即使之前从没有人用过那些产品。”出色的市场运作、创新能力和卓越的管理是缔造这种客户关系的主要因素。而就风格和设计而言，苹果公司一直以来都是行业的先驱。当然最重要的还是企业的运营理念：将复杂的技术变得简单而直观，从而让每一个人都能够运用和操作。这一信条从 Apple I 开始就一直贯穿于苹果公司的历史，它也是促进苹果公司不断抢占新的市场份额的动力之源。

十年前，你是否会想到，一家以生产计算机而著名的企业会成为全球市场上盈利最高的智能手机制造商、音乐发行商或是电视制片商？当然，苹果公司（目前还）没有成为后者，但是我们都在等待着，想看看它继 iPhone 和 iPad 之后又将涉足哪些领域。苹果公司 35 年来的历史并不是一个“很久很久以前……”的童话，而是一个仿佛有着永恒创造力的故事，没有人能够预见到这个故事何时结束，而结局又将会怎样。

不如让你自己也沉浸到这个异彩纷呈的故事中，无论你是营销人员还是程序员，我相信每个人都能从中有所感悟和收获。它甚至比某些小说还要有趣——不同的是，小说往往是虚构的，而苹果公司的故事则是真实的。

祝各位阅读愉快。



夏洛特·埃尔德曼
Charlotte Erdmann

目录

开端	卧室里的车库：苹果公司的开端	8
1976	苹果电脑公司——30 天内获得成功	11
1977	资本和市场	17
1978/1979	LISA 和鼠标的故事	23
1980	大航程	30
1981	黑色星期三	34
1982	Mac——起点，转变，创新	37
1983	Mac 就是 Mac，就是..... ..	41
1984	乔布斯出走的序幕：1984	44
1985	剧变之年	48
1986	乔布斯也走了	54
1987	新 Mac 和 Newton	56
1988	突破二百万大关	64
1989	一年内的 5 款新产品	68
1990	人员变动和便宜的电脑	72
1991	与敌人结盟	77
1992	无处不在的英特尔和视野	81
1993	斯卡利时代的终结	87
1994	斯宾德勒的 Mac 克隆机	94



Copland	从 Mac OS 8 到 Mac OS X	102
1995	上升势头	108
1996	吉尔·阿梅里奥时代	117
1997	史蒂夫·乔布斯的回归	124
1998	iMac 之年	150
Mac OS X	两个世界的完美结合	158
1999	苹果的重新崛起	165
2000	一个传奇的 CEO——乔布斯的“转正”	179
2001	新 Mac, 新商店及高亏损	192
2002	向日葵和其他销售热点	206
2003	购买、管理、播发: 伟大产品年	222
2004	未来的音乐世界: 苹果作为加速器	235
2005	光环效应 (the Halo Effect)	246
2006	Intel (英特尔) 端口	266
2007	iPhone 的一年	283
2008/2009	更薄、更快——一切继续	302
2010	iPad 改变了我们的生活	348
结束语		364



开端

卧室里的车库： 苹果公司的开端

我们听说过很多 IT 企业从车库中起步的故事，事实上只有少数几个是真实的。大多数关于一家企业“在车库中起步”的故事都只不过是民间的传说。实际上只有惠普公司（Hewlett-Packard）成立于 20 世纪 30 年代一间租来的车库是真实的事件，这间车库如今也吸引了众多惠普的粉丝前来参观。此外，比尔·盖茨（Bill Gates）似乎也是从车库中起家的。而苹果公司的创始人史蒂夫·加里·沃兹尼亚克（Stephen Gary Wozniak，绰号 Woz）和史蒂夫·乔布斯最初则是在位于克里斯街 11161 号（Christ Drive No. 11161，该房屋编号如今已变更为 2066）的卧室中工作，这是乔布斯与他的养父母一起生活的房子，直到后来他们在车库中找到了更大的空间，才把工作地点由卧室转移至车库。



位于克里斯街 11161 号的车库（图片来源：苹果公司）



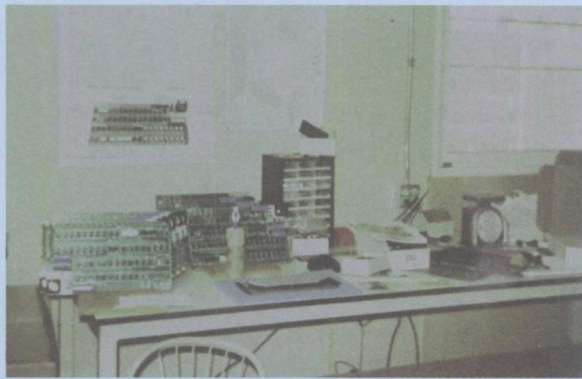
车库里的第一台苹果电脑的电路板（图片来源：苹果公司）

想法的诞生

史蒂夫·沃兹尼亚克和史蒂夫·乔布斯是 1968 年通过比尔·费尔南德斯（Bill Fernandez）相识的。乔布斯高中时就认识了费尔南德斯，而沃兹尼亚克则是他仅相隔一个街区的邻居。两人都对计算机和电子设备感兴趣，都喜欢动手修理一些小东西。乔布斯更注重理念的开发，而沃兹尼亚克更专注于技术层面。20 世纪 70 年代初，沃兹尼亚克曾在惠普工作，在那设计电脑和电路板，并用 FORTRAN 和 BASIC 语言为设计的机型编写程序。在位于硅谷帕洛阿尔托市（Palo Alto）的家用电脑俱乐部（Homebrew Computer Club），他看见了 Altair 8800，当时的处理器芯片是英特尔（Intel）8080 芯片。不过囊中羞涩的沃兹尼亚克却无力将它买下。于是他产生了一个想法，就是要生产一台所有人都买得起的电脑。Apple I 的想法就这样诞生了。虽然当时市场上销售的芯片的价格都很昂贵，例如英特尔 8080 或者摩托罗拉（Motorola）6800，但是在沃兹尼亚克发现 MOS 科技公司（MOS Technology）的 6502 芯片之后，事情有了转机。与 170 美元的英特尔 8080 和 179 美元的摩托罗拉 6800 相比，售价仅 25 美元的 MOS 6502 芯片使生产平价电脑的想法不再遥不可及。随后使用这个 MOS 6502 进行的第一次测试也非常成功，于是沃兹尼亚克将它用在了自己设计的 Apple I 的第一台电脑中。

Apple I 的起步

沃兹尼亚克计划设计一台基于 BASIC 的计算机，人们可以用它编写并执行游戏程序。对于门外汉来说，这似乎只不过是一块电路板，在上面焊上几块芯片再接上几条电路。但事实上隐含在背后的设计在当时却是无与伦比的：既要结构简约又要性能强大。在一个 16 英寸 × 12 英寸的独立电路板上（当时普遍需要两个）共有 30 ~ 40 个芯片。其中包括了一个 8KB 的动态存储器，视频、键盘、电源接口，以及一个外部接口，不过直到第一次展示 Apple I 的时候，还没有能与这个外部接口连接的设备。在这样的单一主板计算机上，借助商用标准的 ASCII 键盘和一台普通彩色电视机作为输入和输出装置，BASIC 能够顺利地运行。电路板的设计和程序编写工作也在 1976 年初完成了。作为惠普公司的员工和此电路板的设计者，史蒂夫·沃兹尼亚克认为，作为一种义务，他应该首先将新研发的电脑介绍给自己的雇主。因此他询问惠普公司是否对一台售价约 800 美元且运行 BASIC 语言的电脑感兴趣。不过惠普公司貌似对此没有兴趣。事后沃兹尼亚克回忆起来，觉得这真是命运之神的眷顾。否则，今天的苹果公司可能会是另外一番模样。



1976 年，用最简单的工具焊接起来的电路板（图片来源：苹果公司）

在硅谷成立公司

20 世纪 70 年代初，从瑞德学院（Reed College）辍学的史蒂夫·乔布斯以自由职业的形式工作于雅达利公司（Atari），并参与游戏“Breakout”的制作。除此以外，他有大量的时间在收苹果的季节去苹果园帮帮忙，或者与好友丹尼尔·G·科特肯（Daniel G Kottke）一起进行前往印度的精神之旅。剩下的时间，他还帮沃兹尼亚克出点对于 Apple I 发展之路的远景建议。乔布斯还建议使用动态内存并更注重装配好的电路板，甚至超过了当时沃兹尼亚克敢想象的程度。在遭到惠普公司的拒绝后，他们决定自己经营沃兹尼亚克设计的电脑。在那个年代的硅谷，这根本不是什么不可能的事，因为在 20 世纪 70 年代中期，有超过 3000 家电子公司分布在帕洛阿尔托市周围。这些公司中有 70% 仅有不足 10 名员工。除了美国军方和美国国家航空航天局的资金支持，他们大部分的资本来自于风险投资公司。对于“车库创业者”来说，这无疑是一片值得为一个革命性理念或者好产品立业的黑土地。

1976

苹果电脑公司 ——30 天内获得成功

1976 年 4 月 1 日，史蒂夫·沃兹尼亚克、史蒂夫·乔布斯与罗纳德·杰拉尔德·韦恩（Ron Gerald Wayne）共同创建了苹果电脑公司（Apple Computer Inc.）。乔布斯和韦恩是在雅达利公司相识的，当时韦恩在那里担任“Video Game Maker”项目的首席图形设计师。已经 41 岁的韦恩虽然年岁较长，却有很强的风险意识。在亲眼目睹过很多家公司的倒闭之后，他清楚地知道，进入这一行业就意味着要面临不可避免的风险。由于害怕承担风险，两周后他就以 800 美元的价格卖掉了自己在苹果公司 10% 的股份，并在接下来仅承担部分顾问的工作。在后来的采访中他曾多次强调，在当时的情况下，这是他一生中作出的最好的决定。

为什么叫“苹果”

很长一段时间都没有人知道苹果公司用“苹果”为自己命名的真实原因。10 年后，汤姆·汉克斯（Tom Hanks）扮演的阿甘在《阿甘正传》（“Forrest Gump”）中提到自己的投资时，说是“某种与苹果有关的东西”，很显然这与苹果公司最初取名的初衷无关。直到 2010 年 11 月，史蒂夫·沃兹尼亚克才提到了当初命名为“苹果”的原因。在此之前，关于此事流传着两种说法：一种说法是，乔布斯在苹果园的工作中意识到，苹果既漂亮又有营养价值，简直可以算得上完美的水果，因而乔布斯希望自己新建的公司也能和苹果一样完美；另一种说法是，乔布斯很欣赏披头士乐队（The Beatles）的唱片公司“苹果唱片公司”（Apple Records），以及他们出版的音乐作品。2010 年底，史蒂夫·沃兹尼亚克终于揭开了谜底：苹果园的故事是真实的，然而为公司起名为“苹果”的主意既不是沃兹尼亚克也不是乔布斯想到的，而是来自于苹果园的另外一位同事。他俩一致认为这个点子不错，于是迅速将他们的新公司命名为“苹果电脑公司”。从那以后，人们就可以为“某种与苹果有关的东西”投资了。

1976.1 第一份订单

第一个为苹果公司投资的人是保罗·杰伊·特雷尔（Paul Jay Terrell），他刚刚于 1975 年 12 月创建了位元商店（Byte Shop），并在短短几个月内就发展成为当时第一家计算机销售连锁店。在一次家用电脑俱乐部的展示会上，保罗·特雷尔见识到了被沃兹尼亚克和乔布斯称为“Apple I”的计算机。作为这家俱乐部的成员和创始人，他当时就对 Apple I 表现出了浓厚的兴趣。



图 1976-1 史蒂夫·乔布斯（左）和史蒂夫·沃兹尼亚克（右）在车库中工作——一张载入史册的照片（图片来源：苹果公司）

当乔布斯去拜访特雷尔并问他有多大兴趣的时候，特雷尔当即以 550 美元一台的价格订购了 50 台 Apple I，总价值 25 000 美元，并表示愿意支付现金。于是沃兹尼亚克、乔布斯和韦恩在他们的朋友比尔·费尔南德斯与丹尼尔·G·科特肯的帮助下回到车库开始工作，他们要在 30 天内完成订单。

1976.2 IT 热潮的开端

随着 Apple I 的“量产”，苹果公司开始了它在 IT 业的繁荣之路。它以令人难以置信的速度在 IT 行业突飞猛进，几乎始终与它的竞争对手比尔·盖茨并驾齐驱。当时，苹果公司在很多同业公司眼中不过是个“小学生”，并没有受到太多的关注和重视，然而这个小学生却开始开创了一段辉煌的事业。那个年代，在“美国梦”的推动下，硅谷形成了第一股 IT 热潮——任何有天赋和技能的人都有机会在这股潮流中成为时代的弄潮儿。或许当时的这种创业精神就已经为后来 20 世纪 90 年代新一批的“车库创业者”指引了目标和方向，激励着他们用和前辈们一样的激情和探索精神在 1998 年底开创了网络媒体的新时代。没有人知道究竟有多少人是从小车库中、从孩子的房间里或者从祖母的地下室中开始追逐梦想的。但有一点可以确定，这些年轻的创业者中，有一些人在 IT 业蓬勃发展的岁月里创造了属于自己的辉煌，也许有些人后来也同样经历了失败和挫折。他们中的一部分从小车库中走出，搬进了越来越大的办公室和写字楼，并由一个在假期开网店的学生摇身一变成为企业家——正如史蒂夫·乔布斯和史蒂夫·沃兹尼亚克所做的那样。

1976.3 对风险的偏爱

对于经营企业来说，风险有时是个好东西——对于肾上腺素水平也一样。当一家企业在某一个领域有所创造和

突破的时候，往往会迫使其他企业的某些项目不得不终止。史蒂夫·乔布斯对于风险就有着某种偏爱。不过他本人却强调，苹果公司的第一份订单毫无任何风险，也就是位元商店老板保罗·特雷尔以单价 550 美元订购的 50 台 Apple I。1976 年 5 月，特雷尔向乔布斯预定了 50 台电脑，他要求这些电脑不仅具有计算功能，还应具有可操作性，为此乔布斯要给这些电脑都配置完整的键盘、显示器及其他外设。苹果公司的创始人沃兹尼亚克、乔布斯和韦恩有 30 天的时间完成这份订单。对于史蒂夫·沃兹尼亚克来说，这是“企业历史上最重要的事件，所有之后发生的事情都没有如此出乎意料并具有决定性的意义”。



图 1976-2 必须在 30 天之内完成订单。乔布斯（右）和沃兹尼亚克（左）自豪地展示他们的工作成果。（图片来源：苹果公司）

1976.4 风险融资

很显然，对于当时的沃兹尼亚克和他的同事们来说，他们并没有足够的资金用来生产 50 块 Apple I 的主板，而面对 30 天的交货期限，他们手头的资源也非常有限。但是，成功总是要做出牺牲的，史蒂夫·乔布斯以 1500 美元的价格卖掉了他的红白色大众巴士，同时史蒂夫·沃兹尼亚克以 250 美元的价格卖掉了他的惠普 65 可编程计算器，

这台计算器原本是他可以拿来在朋友间炫耀的东西。然而这些钱还远远不够，剩下的钱都是乔布斯借来的——同样是以 30 天为还款期限。乔布斯的计划是，如果他们能在 30 天之后按时交货，并且对方如约支付现金，那么他就可以按时还上借款，不必承担赔偿和信用风险。而在合伙人罗纳德·杰拉尔德·韦恩看来，这种不留余地的融资方式无疑是有风险的。在他的职业生涯中，经历了太多的破产与倒闭，而他则肩负着养家糊口并维持现有生活水平的重担。所以在这份订单交货之后，他就选择放弃自己在公司的股份，当然本人并没有退出公司。韦恩设计了苹果公司的第一代商标和第一代机箱，并且之后长期在苹果公司担任顾问工作。不过在经济上，他却不能也不愿像他的两位年轻气盛的同事一样承担风险。



图 1976-3 第一代 PC 只是一块电路板，后来加上了木质的机箱（图片来源：苹果公司）

1976.5 马拉松式的生产

解决了资金问题之后，还有一个困难需要克服，那就是怎样在短时间内制造 50 台电脑——他们开始了马拉松式的生产。乔布斯的车库提供了足够的空间用以装配和连接电路板。在他们的朋友比尔·费尔南德斯和丹尼尔·G·

科特肯的帮助下，两位史蒂夫夜以继日地辛勤工作，他们要在每块电路板上焊上 30 ~ 40 块芯片，以及线路和接口。在第 29 天的时候，也就是 30 天交货期和还款期的前一天，乔布斯交付了 50 块电脑主板。尽管保罗·特雷尔想要的是完整的电脑，而乔布斯交到他手里的只是 50 块主板，位元商店的老板还是按照约定全额支付了费用。苹果公司的第一份订单为他们创造了 8000 美元的盈利。

苹果公司的数字学

原本，乔布斯打算将 Apple I 定价为 777.77 美元，但是沃兹尼亚克认为这个价位还是太高了。于是两人在商量之后决定将价格定为 666.66 美元。然而，数字“666”在伪科学里通常被迷信为是某种不吉祥的数字，代表着灭亡或者灾难。苹果公司会不会因为这个定价而招致一些奇怪神秘的不详事件或者甚至带来灾难呢？面对这些逐渐四起的流言和传闻，乔布斯在针对此类问题的采访中回答道，这个数字其实是幸运数字“7”中抽掉了另一个幸运数字“1”——这样 Apple I 就不会因此而“失去运气”。而事实也确实证明了乔布斯的回答，Apple I 系列在研发之后的短短十个月便有 175 款产品上市。

1976.6 最初的设计

一块单一主板若能以这个价钱大卖，差不多也算是个奇迹了。其实 Apple I 的性能已经超过了当时存在的所有其他同类产品，可是最初的销路却举步维艰——直到保罗·特雷尔改进了机器的使用和操作性。即使 Apple I 上运行的是 BASIC，一个有经验的程序员仍然需要至少 20 ~ 30 分钟才能将十六进制代码写入存储器并执行程序。

于是沃兹尼亚克为 Apple I 开发了一个外置的数据输入设备及相应的接口。这是一个具有磁带接口同时能与普通主板连接的外接电路板。于是 BASIC 就可以同时在插入式存储卡与磁带上运行，这样计算机的运算速度就提高到了 1200 波特（1 波特 = 1 比特 / 秒，当时的计算机通常只有 300 波特的运算速度）。此外，保罗·特雷尔还在当地的一家木工作坊定制了一款机箱，虽然不同于后期苹果电脑的设计风格，不过由于整合了键盘，还是大大提高了计算机的可操作性。



图 1976-4 保罗·特雷尔请当地的一家木工作坊为 Apple I 制作的机箱（图片来源：苹果公司）

1976.7 最初的商标

同样，苹果公司的第一款商标设计也新鲜出炉——这个商标并不广为人知。罗纳德·韦恩在公司刚成立的时候草拟了这个设计，他采用了羽毛笔墨的设计风格，并运用技术手段，通过细丝工艺和细节处理将其修改成更加细致的图案。然而史蒂夫·乔布斯很快就意识到，这个标志可能并不适合印在机箱和宣传手册上，于是很快就拒绝了这一设计。在这个图案上，一条印有公司名称的缎带缠绕在一张图片上，图中，伊萨克·牛顿（Issac Newton）坐

在苹果树下读书，而树上的苹果正摇摇欲坠。图片的四周用很小的字体摘抄了英国诗人威廉·华兹华斯（William Wordsworth, 1770—1850）的诗句：“Newton... A mind forever voyaging through strange seas of thought... alone（“牛顿……一个永远遨游在思想的辽阔海洋中的灵魂……独自一人”）。这句诗摘自华兹华斯的诗集《序曲，第三卷：寄宿剑桥》（“The Prelude, Book third: residence of Cambridge”）：

“从枕边望去
穿过温暖的星月之光
我看到教堂门厅旁
默默矗立的雕像
牛顿 他的棱镜
和他安静的面庞
大理石雕背后的灵魂
独自一人
永远遨游在思想的辽阔海洋”

这个看上去非常复杂的标志第一次也是最后一次公开亮相，是在 Apple I 的说明书封面上。到了 Apple II 的时候，他们设计了一种简洁的具有未来主义风格的商标——没错，那就是后来引领潮流的苹果公司标志“the missing bit”——缺一口的苹果。

1976.8 史蒂夫·乔布斯的梦想并非遥不可及

第一份订单的顺利交货，Apple I 创造的利润，这些都让史蒂夫·乔布斯的目光变得更加长远——在个人电脑市场上占据巨大的份额。虽然沃兹尼亚克评价乔布斯“在电子技术上并无造诣”，但是和苹果公司后来的人力资源总监杰伊·艾略特（Jay Elliott）一样，他同时认为乔布斯具

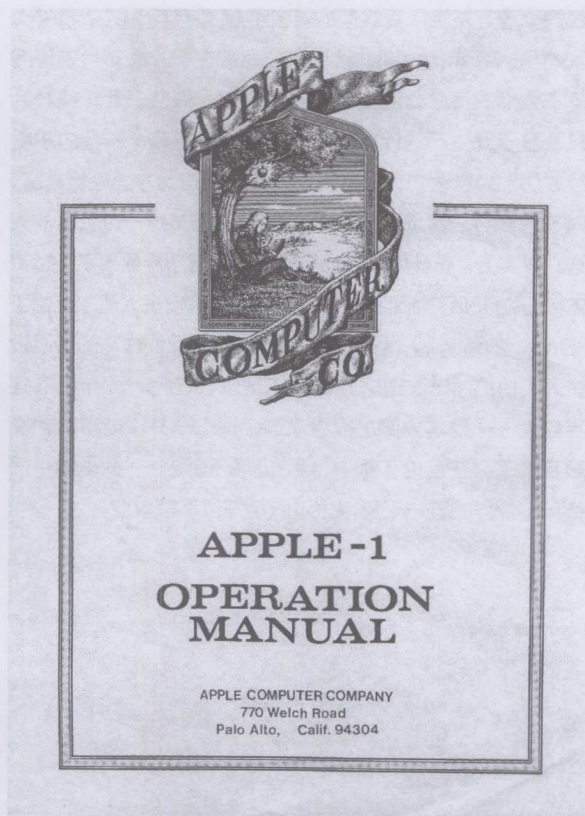


图 1976-5 “Apple I”的说明书，这是唯一可以看到苹果公司第一代标志的物件（图片来源：苹果公司）

有“运筹帷幄，决胜千里”的才能，正是这种能力帮助苹果公司走向了成功。在沃兹尼亚克眼中，公司的未来并不是那么光辉灿烂，他只是想实现自己的梦想——让普通爱好者都能买得起电脑。他最初曾经轻描淡写地说过：“我们只是个小规模的企业，就像有些从事艺术品交易的人一样。”——赤着脚，穿着破旧的牛仔裤。而乔布斯在短短几年内就加入了最富有美国人的行列，并在 23 年内每年都获得超过 100 万美元的收入，这一数字在后来的日子里还

在迅速地上涨。

1976.9 ……怎样多挣几百万美元

自从完成了保罗·特雷尔的 Apple I 订单，史蒂夫·乔布斯就梦想着为更多、更大、更广阔的市场提供产品——当然也要以此赚更多的钱。与此同时，沃兹尼亚克也在坚持不懈地进行 Apple I 的升级产品 Apple II 的研发工作，他们在大西洋城（Atlantic City）举办的个人电脑节上展示了样机。经过与其他电脑生产商和参展厂家的比较，他们很快意识到，仅靠一块单一主板很难打开销路。他们需要认真地为他们的电脑做一套完整的外观设计，包括机箱、电源和接口等。可是如果要大规模地生产这种电脑，就必须投入更多的资金，对此，无论是乔布斯、沃兹尼亚克还是罗纳德·韦恩都感到捉襟见肘。

1976.10 出售苹果公司的计划

就在这个时候，康懋达（Commodore）公司的两位代表——恰克·佩德尔（Chuck Peddle）与另外一位高级职员——前来参观了苹果公司这家小型“车库公司”。佩德尔是计算机业的先锋人物，他离开摩托罗拉公司后曾在 MOS 科技公司工作过，并开发出了 6502 微处理器，他此次来参观苹果公司就是想要了解 Apple II 的可行性。康懋达公司收购 MOS 科技公司之后，一直在与它——当然最重要的是与恰克·佩德尔——一起研发个人电子处理器（Personal Electronic Transactor，简称 PET）。所以事实上，他们和苹果公司是竞争对手，派两位代表参观苹果公司的目的，也是为了了解 Apple II 的情况，以便研发出更好的产品。乔布斯和沃兹尼亚克为了能够得到生产 Apple II 的资金，向康懋达公司的两位代表提出了收购请