

普
华
经
管

正略钧策
ADFAITH

麻艳香◎编著

成功启示录

乔布斯

一本让你用乔布斯的眼睛看创新、看管理、看梦想的书！
一本让你站在乔布斯的肩膀上、更接近成功的书！

乔布斯
人生中的
每一次成功你都可以复制！

人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

乔布斯

成功启示录

麻艳香◎编著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (CIP) 数据

乔布斯成功启示录 / 麻艳香编著. — 北京 : 人民
邮电出版社, 2011.10 (2011.11 重印)
ISBN 978-7-115-26273-8

I. ①乔… II. ①麻… III. ①乔布斯, S. 一生平事迹
IV. ①K837.125.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第176561号

内 容 提 要

苹果公司和乔布斯的成功令世人瞩目, 作为苹果掌门人的乔布斯, 其成功经验值得所有企业管理者借鉴。

本书深入研究了乔布斯的独特个性、传奇人生, 以及与众不同的管理风格, 分析乔布斯的成功之道, 总结他的成功技巧, 并试图在创新研发、产品营销、用人选人、管理策略和运营战略等方面给中国的企业管理者以全新的启发。

本书适合每个渴望成功的人阅读, 尤其是企业的管理者。

乔布斯成功启示录

◆ 编 著 麻艳香

责任编辑 姜 珊

执行编辑 齐佳颖

◆ 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>

北京铭成印刷有限公司印刷

◆ 开本: 700×1000 1/16

印张: 12

2011 年 10 月第 1 版

字数: 130 千字

2011 年 11 月北京第 3 次印刷

ISBN 978-7-115-26273-8

定价: 28.00 元

读者服务热线: (010) 67129879 印装质量热线: (010) 67129223

反盗版热线: (010) 67171154

“我不太在意这些，因为我们平日里不会刻意关注这些事。不过，这也确实挺令人惊讶的。”面对苹果公司的销售数字，乔布斯这么说。

在乔布斯的引领下，iMac、iPod 和 iPhone 等产品销售额呈爆炸式增长，苹果公司财报中的营业收入屡创历史新高。截至 2010 年 10 月，苹果公司已经售出了 2.6 亿台 iPod，占有 MP3 播放器超过 70% 的市场份额，同时也改变了大众搜索、购买和享受音乐的方式；麦金塔计算机在个人计算机市场所占份额也增加到 10%；App Store 从 2008 年 7 月上线到 2010 年 7 月，已为用户提供了累计超过 50 亿次的下载。苹果这个始创于 1976 年 4 月 1 日的小公司，如今已经成长为价值几千亿美元的科技巨人。

其实在 1996 年，乔布斯回归苹果公司的时候，这家他一手创办的公司已经濒临破产了。在他的不懈努力下，苹果公司获得重生。从他回归苹果公司至今，已经为公司股东增加了 1500 亿美元的财富，同时也改变了电影、电信、音乐、零售、出版和设计等产业的行业面貌。

《财富》杂志说：“过去 10 年的商界是乔布斯的天下。”

在乔布斯的身上究竟蕴藏了什么样的魔力呢？他的性格特征、管理特色是什么？是哪些因素促成了他今天的成功？

本书首先介绍了乔布斯的个性和经历，深入挖掘潜藏在他身上的成功元素；接下来分别从研发、营销、用人、管理和运营等多个方面，全方位地探讨了乔布斯的成功经历。

在本书写作过程中，作者得到了很多人的帮助，他们是：乔永真、高崎、王微、陈斯雯、付微微、付雪婷，在此，对他们的认真工作和无私帮助致以深深的谢意。

另外，本书从搜集资料到最终成稿，借鉴和参阅了大量的图书和文章，编者从中得到不少有益的启发。正是得益于前人的劳动成果，才使得本书能够有如此丰富的理论基础和案例。在此，谨向各位专家、学者表示崇高的敬意。

01

第一章

改变世界的“野心家”——“苹果教父”乔布斯

- 穷小子的勇气和自信 /2
- 无限热爱，全心投入 /6
- 和失败做朋友 /10
- 偏执的堂·吉珂德 /14
- 永远处于激情“创业态” /19
- 怀揣初心，不断进取 /23
- 与众不同的思考 /27

02

第二章

创新创世界——乔布斯研发策略的启示

- 不一样的“拿来主义” /32
- 一生都在冒险 /36
- 动机的力量 /41
- 印钞机式的商业模式 /47
- 买不来的创新 /52
- 跨界的神奇效力 /56
- 为放弃而骄傲 /60

03

第三章

让消费者疯狂——乔布斯产品营销的启示

- 数字说服术 /66
- 宣传语的极简主义 /71
- 用户体验至上 /75
- 就让它比别人贵吧 /79
- 充满魔力的口才营销 /83
- “非同凡想”的广告 /87
- 饥饿营销 /91



第四章 04 海盗式团队——乔布斯用人策略的启示

- 选人的直觉 /96
- 找有经验的人合作 /100
- 选用一流人才 /103
- 精简高效的小团队 /106
- 使命感是团队的灵魂 /110
- 打造你的核心团队 /114

第五章 05 强硬的“独裁者”——乔布斯管理策略的启示

- 铁腕的管理艺术 /120
- 扮好自己的角色 /125
- 股权激励制度 /129
- 细节决定成败 /133
- 将改革进行到底 /138
- 接班人文化 /145

第六章 06 “教父”的智谋博弈——乔布斯运营战略的启示

- 专注成就理想 /152
- 掌控核心技术 /157
- 借势对手，抬高自己 /161
- 在合作中壮大自己 /166
- i 品牌的连贯战略 /170
- 新品保密策略 /174

附录 FL 乔布斯创业经历 /180



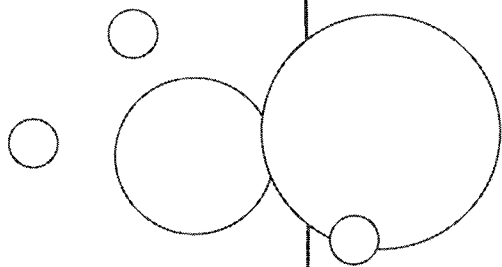
乔布斯成功启示录

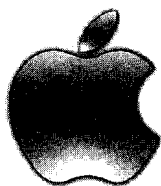
01

第一章

改变世界的『野心家』

——『苹果教父』乔布斯





穷小子的勇气和自信

无论你是谁、出身如何，只要肯努力，并且拥有把握机遇的勇气和自信，你就有成功的可能。

【乔布斯如是说】

我在里德学院只读了6个月就退学了。

我的养母没有上过大学，我的养父甚至都没有读过高中。

当工人的养父母倾其所有为我支付了大学学费。

【创业人生】

乔布斯 1955 年 2 月 24 日出生于旧金山，一出生就被亲生父母抛弃，他是由养父母抚育长大的。乔布斯小时候淘气、聪明又好动。1961 年，担任汽车贷款业务员的老乔布斯，举家搬到了位于硅谷的山景镇。从此，乔布斯就生活在这个充斥着世界上最新科学技术与最先进管理知识的环境之中。由于在这样的环境中耳濡目染，乔布斯的性格很早就表现出硅谷人的特点——敢于创新、富于竞争和冒险精神。

1972 年，年仅 17 岁的乔布斯考上俄勒冈州的里德学院。但是不到半年，他就果断地选择了退学。他重新回到硅谷，应聘到阿塔里¹电子公司上

¹ 阿塔里 (Atari)，一译雅达利，该公司由诺兰·布什内尔成立于 1972 年 1 月 27 日，是世界上第一家专注于电子游戏行业的公司。这是乔布斯唯一应聘打工过的公司。



班。这时，他少年时认识的好朋友沃兹尼亚克在惠普公司担任桌上型计算机部门的工程师。两个在硅谷重聚的朋友一起参加了一个计算机俱乐部。沃兹尼亚克把业余时间都投到了新型计算机的设计中，而乔布斯想得更多的是如何在计算机上赚点钱。他们有一个共同的愿望，那就是拥有一台自己的计算机。

当时，市场上的微型计算机要几千美元一台，他们买不起，只有自己装一台。正是这种对个人计算机的强烈渴望，促使他们最终推出了人人都能买得起的个人计算机。1976年初，在乔布斯的积极鼓动下，两个年轻人决定成立自己的公司。乔布斯卖掉了自己的福特汽车，沃兹尼亚克卖掉了心爱的惠普65型计算器，凑够了1300美元后，苹果计算机公司就这样在乔布斯家的车库里开张了。当时，乔布斯年仅21岁，沃兹尼亚克也只有26岁。

创业之初，公司的资金严重不足。他们先在一个博览会上以20美元一台的价格买进6502微型处理器，然后乔布斯千方百计地说动了在华纳利公司工作的印刷电路板专家康丁，凭老交情，以特惠价为他们制作电路板。他们又从各自的公司搞来一些电子元件，由沃兹尼亚克负责设计，在乔布斯的车库里干了起来。

不久，他们在计算机俱乐部中展示了苹果公司第一台自制的微计算机。这台被乔布斯命名为“苹果1号”的计算机以其独特的风格受到了大家的欢迎。在乔布斯的努力推广下，不久他们就有了第一张订单——个人计算机商泰瑞尔订了50台苹果1号，每台500美元，货到立刻付现金。装配一台苹果计算机的成本约250美元，卖给泰瑞尔500美元，他们有近一半的利润。

初战告捷，乔布斯和沃兹尼亚克备受鼓舞。几天以后，乔布斯就开着



他父亲的车子去招揽生意了。当年底，公司卖出苹果 1 号计算机 150 台，销售额达 95000 美元，其中半数为利润，这充分显示出个人计算机这一行业的乐观前景。

更引人注目的，当然是苹果 2 号样机。它一改个人计算机设计复杂、难以操作、沉重粗笨的形象，以小巧轻便、操作简便和安放在家中使用等特点，紧紧抓住了客户的心。它只有 12 磅重，仅用 10 个螺钉组装，从外观看上去，就像一部漂亮的打字机。人们都不敢相信，就这样一部小机器，竟能在大荧光屏上连续显示出精美如万花筒般的各种画面。乔布斯也穿上了他有生以来的第一套正式的西装，站在展示会的摊位旁应接不暇地介绍自己的产品。

苹果 2 号计算机在 1977 年初的这次展示会上大出风头。到 4 月底，苹果公司已收到订单 300 多台。在随后的日子里，订单有增无减，到 1977 年底，苹果 2 号又卖出近 4000 台。1978 年，苹果 2 号依旧供不应求，订单生产甚至已排满了 26 个月。

苹果计算机令所有的竞争者望尘莫及，以迅雷不及掩耳之势占据了个人计算机市场。苹果计算机的销量直线上升，1978 年达到了 8000 台，1979 年更是增至前一年的 4 倍，达到 3.5 万台，销售额达到 4700 万美元。

“苹果”成为个人计算机的代名词，一场“个人计算机革命”随之在美国轰轰烈烈地展开。而乔布斯和沃兹尼亚克这两个穷小子也一跃而成为年轻的百万富翁。

【成功启示录】

面对成功者，很多想创业的人总是慨叹自己生不逢时，没有遇到成功者所遇到的好机遇。除此之外，资金、合适的项目或者家庭背景等也成为



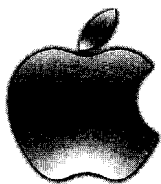
他们经常挂在嘴边为自己解释的借口。这些人在面对没有高学历（大学肄业生）、没有家庭支持（普通蓝领家庭）、不懂技术（不懂编程）、没有充足资金（仅仅靠与伙伴凑的 1300 美元起家）而创业成功的乔布斯时，不知会有怎样的感触。

在市场经济的今天，创业致富是所有人的梦想。而像乔布斯这样白手起家的成功创业者更是数不胜数，微软的比尔·盖茨、甲骨文的拉里·埃里森、谷歌的拉里·佩奇和谢尔盖·布林，以及长江实业的李嘉诚、盛大的陈天桥，等等，无一不是白手起家、成功创业的典范。他们中的很多人没有任何背景，没有任何优势条件，是在“草根经济”的环境中脱颖而出的“草根英雄”。这些白手起家的“草根英雄”们的成功，难道不能给那些“晚上想想路千条，早上起来走原路”的“梦想者”一些启迪吗？

创业之前有种种疑虑，这很正常。但看到机遇后是不是有勇气和信心去把握，这才是考验一个人能不能成功的关键。我国古代著名军事家孙子曾说过：“置之死地而后生！”这就是勇气的力量！有这样的勇气才能成就一番事业。有很多成功者在创业前都很平凡，例如，正泰集团的南存辉当过修鞋匠，传化集团的徐冠巨和吉利集团的李书福都曾是农民，奥康集团的王振滔当过木匠，力帆集团的尹明善做过小商贩……但他们最终能创业成功，原因就在于他们放手一搏的创业勇气。勇气是他们攀登财富高峰，领略无限风光的动力和基石！

没有勇气的实质就是缺乏自信，没有自信必然唯唯诺诺，不能果断行事，眼前纵有极好的机会也会错失。我们只有不断培养自己的勇气和自信，才能把握机会，甚至创造机会，获得真正的成功。





无限热爱，全心投入

什么可以让一个人为了完成一项工作几天几夜不眠不休？可以用几年甚至更长的时间去做琐碎细致的工作？可以面对任何困难毫不退缩？可以面对无数次失败仍不放弃？可以不惜一切代价，不达目的绝不罢休？

那就是对事业的热爱，对工作的热情。

【乔布斯如是说】

很多人这样问：“我想开一家公司，我该做什么？”而我提出的第一个问题是：“你所热爱的是什么？你开的公司想要做什么？”他们大多笑道：“不知道。”我给他们的建议是：“去找份工作让自己忙碌起来，直到你找到答案为止。你必须对你自己的想法充满热情，强烈感受到愿意为它冒险的心情，如果你只想拥有一家小公司的话，那就算了。”

【创业人生】

乔布斯是幸运的，他从小就发现了自己热爱的事业，长大后就进入了自己热爱的行业，并对其投入了巨大的热情。

在乔布斯很小的时候，他就对电子产品，尤其是计算机情有独钟。1975年1月，《大众电子学》杂志刊登了有关个人计算机诞生的信息，乔布斯对计算机积攒多年的热情瞬间迸发。他抓住这个机会，和沃兹尼亚克成立



了苹果公司（以下简称“苹果”），并生产出了世界上第一批真正意义上的给普通人使用的计算机。

凭借着对个人计算机的无限热爱，以乔布斯和沃兹尼亚克为核心的苹果公司蓬勃地发展了起来。然而，横在这个小公司面前的难题还有很多，尤其是资金短缺。如何解决这个问题，成了苹果的燃眉之急。

以 1300 美元起家的苹果，虽然通过苹果 1 号计算机赚到了第一桶金，但相对于苹果 2 号计算机的研发费用和营销费用而言，赚到的钱仅仅是杯水车薪。起初，乔布斯想要卖掉苹果，以换取相关研发生产资金。但由于乔布斯对计算机难以割舍的热爱之情，他取消了出售公司的计划，转而向风险投资寻求帮助。最终，乔布斯通过自己的努力，说服了当时硅谷知名的百万富翁、风投资本家马库拉加盟。马库拉的到来，不但解决了资金问题，还为苹果制订了商业计划，并为苹果请来了职业经理人迈克尔·斯科特。乔布斯的付出得到了回报，马库拉和斯科特的加盟，加速了苹果公司化的进程。

随着公司的发展，乔布斯与管理层的矛盾日渐激化。最终，他被自己一手创建的公司扫地出门。基于对自己所从事事业的热爱，乔布斯离开苹果后成立了 NeXT 公司，之后又收购了皮克斯公司。然而，苹果自 1985 年乔布斯离开后，状况一直不佳，产品毫无新意，年销售额从 110 亿美元缩水至 70 亿美元。至 1997 年 7 月，当苹果为了获得 NeXT STEP 操作系统，并吸引乔布斯重返公司而收购 NeXT 时，苹果已接近破产边缘。基于对苹果深深的热爱，乔布斯不计前嫌，重返苹果。重归苹果的乔布斯对苹果计算机的追随者们说：“我始终对苹果一往情深，能再次为苹果的未来设计蓝图，我感到莫大荣幸！”在乔布斯的领导下，公司不可思议地用 10 个月时间就开发出了塑料外壳包装、极具个性化风格的 iMac 计算机。为了设计出独特的外形，乔布斯甚至向糖果公司的包装专家讨教。1998 年



上半年 iMac 面世取得成功，成为销售最快的个人计算机。1999 年乔布斯又推出了第二代 iMac。这款有着红、黄、蓝、绿、紫五种水果颜色的计算机，一面市就受到用户的热烈欢迎。1999 年 7 月推出了外形蓝黄相间、像漂亮玩具一样的笔记本计算机 iBook。

在乔布斯的带领之下，苹果不但止住了下滑的趋势，而且逐渐实现盈利。苹果公司由他上任时亏损高达 10 亿美元，一年后奇迹般地盈利 3.09 亿美元。1999 年 1 月，当乔布斯宣布 1998 年第四财政季度盈利 1.52 亿美元，超出华尔街的预测 38% 时，苹果公司的股价立即攀升，最后以每股 46.5 美元收盘。此时，苹果计算机在个人计算机市场的占有率已由原来的 5% 增加到了 10%。2006 年 1 月，苹果的股价跃升 12%，市值达到 721.3 亿美元，超越戴尔计算机的 719.7 亿美元。

对苹果的无限热爱，使乔布斯带领苹果最终攀上了成功的巅峰：2010 年 9 月 23 日苹果市值升至 2658 亿美元，一举超越微软，更是将戴尔远远抛在后面。2005 年，乔布斯在斯坦福大学毕业典礼上说：“我坚信让我一往无前的唯一力量就是我热爱我所做的一切。”

【成功启示录】

事业是一个能让你热爱并愿意投入身心去实现的目标。只有这样的事业，才能让你感受到生活的意义与生命的重要性。在追求自己的创业目标、积累财富的过程当中，热情、兴趣往往决定了我们能够对自己所选择的事业投入多大的精力，最终能取得多大的成就。如果对自己选择的事业缺乏兴趣，仅仅是为工作而工作，那么在工作过程中，我们就感受不到工作的快乐与幸福，不可能把全部的心思放在工作中，也就没有足够的耐心来承受生活的阵痛。

只有对自己的事业具有浓厚的兴趣，才能保持长久的工作热情和创业

激情，才能树立起不达目标永不放弃的坚强决心，而这恰恰是事业成功的先决条件。那些在事业上有所成就的人，无一不是执着于自己的理想，热爱自己的事业，坚持走到底的人。

杰克·韦尔奇在自传中写道：“每次我去克罗顿维尔，向一个班级提问，拥有什么样的素质才能称得上一名‘顶级的玩家’？我常常高兴地听到第一个举起手来说：‘是工作热情。’对我来说，极大的热情能做到一美遮百丑。如果有哪一种品质是成功者共有的，那就是他们比其他人更在乎。没有什么细节因细小而不值得去挥汗，也没有什么大到不可能办到的事。多年来，我一直在我们选择的领域中挖掘工作热情，热情并不是浮夸张扬的表现，而是某种发自内心深处的东西。”

山姆·沃尔顿，沃尔玛公司的创始人，在80多岁的时候，还马不停蹄地在全世界巡视他那庞大的连锁店帝国。谁会想到，当他在美洲考察时，因为在超市里不断爬上爬下测量货架之间的距离，竟被超市报警送到了警局。

比尔·盖茨说：“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”正是这种激情让微软成为了世界上最著名的公司之一。

很多事业大成者，譬如马云、史玉柱、李嘉诚等，他们有一个最大的共同点，就是无比地热爱他们所从事所选择的事业。面对困难，他们从不屈服；面对挫折，从不低头，从不言弃。他们之所以事业有成，正是源于对事业的无比热爱。

“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身……”在成功之路上，谁都不会一帆风顺，必然要经过许多的坎坷与磨难。只有依靠对事业的无限热爱，才能全心投入，最终获得成功。





和失败做朋友

“失败是成功之母。”在现实生活中，我们经常能够听到这句话。那么，失败和成功之间，到底有什么样的联系呢？又有哪些人能从失败中获得成功呢？这个问题的答案就是：只有那些不怕失败、敢于正视失败，并且能够从自己和他人的失败之中发现机遇的人，才可能从跌到的地方站起来，走向成功。

【乔布斯如是说】

我是我所知唯一一个在一年中失去 2.5 亿美元的人……这对我的成长很有帮助。

从来没有哪个成功的人没有失败过或者犯过错误。相反，成功的人都是犯了错误之后作出改正，然后下次就不会再错了。他们把错误当成一个警告，而不是万劫不复的失败。从不犯错，意味着从来没有真正活过。

【创业人生】

1980 年 12 月 12 日，苹果公司上市，24 岁的乔布斯随之成了当时美国最年轻的亿万富翁。第二年，他又获得了里根国家级技术勋章，成为大众偶像。

成功来得太快了，乔布斯有些飘飘然了。他在 Lisa 计算机和麦金塔计算机的研发中不计后果的投入，导致了管理层的不满。随后，Lisa 被叫停，而倾注了公司大量心血的麦金塔也没有取得预期的销量。乔布斯与被他请来的 CEO 斯卡利之间的矛盾逐渐公开化和白热化。在一次耗时 24 小时的董事会议中，问题到了非解决不可的地步，双方都想将对方驱逐出局。最后，董事会站在了斯卡利一边。乔布斯被剥夺了全部运营权，流放到被他称作“西伯利亚”的冷宫。5 个月后，他递交了辞呈。在与斯卡利的博弈中，乔布斯最终败北。

在迈入而立之年时，乔布斯离开了他一手创建的公司。乔布斯说：“我整个生命的中心都被夺走了，那简直是毁灭性的打击。”他认为这件事让自己在公众面前颜面扫地，感到非常屈辱。离开苹果的乔布斯一连几个月不知道应该怎么办。一次，乔布斯在接受一位记者访问时说：“五年前我是无法想象自己会落入这般境地的，不过现在却真实地发生了！是呀，不见得每一件事都能顺从我的意愿，现在退一步想想，这也许也是对自己的一个教训。”这个教训就是：决不要放弃！于是，他决定从头开始。

此后的十多年时间里，他开了一家名叫 NeXT 的公司，并收购了一家叫皮克斯的公司。皮克斯公司推出了世界上第一部用计算机制作的动画片《玩具总动员》，它现在是全球最成功的动画制作室。乔布斯后来坦言，他如果不是被苹果公司解雇，此后开发 NeXT STEP 技术以及收购皮克斯公司的行为就不可能发生。那么，此后凭借 NeXT STEP 技术重返苹果的行为也将不会发生，最后，苹果只会烂掉。

