

一分钟读懂 乔布斯

从组织中找出原本没发觉的力量
将产品提升为艺术品
不满足于“水准之上”，而要当“首之上”
不管位居多小的位置，都要具备巨星般的心态
用反转的双手获取金币
Stay hungry, Stay foolish

THE ONE MINUTE
STEVE JOBS

[日] 桑原晃弥/著 郭勇/译

一分钟读懂 乔布斯

THE ONE MINUTE
STEVE JOBS

[日] 桑原晃弥/著 郭勇/译

图书在版编目 (CIP) 数据

一分钟读懂乔布斯 / (日) 桑原晃弥著 ; 郭勇译

— 北京 : 北京联合出版公司, 2012.5

ISBN 978-7-5502-0646-5

I. ①—… II. ①桑… ②郭… III. ①乔布斯,
S. (1955 ~ 2011) — 企业管理 — 经验 IV. ①F471.266

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第082901号

北京市版权局著作权合同登记号: 图字 01-2012-5176

1-PUNKAN STEVE JOBS

©2011 Teruya Kuwabara

All rights reserved.

Original Japanese edition published in 2011 by SOFTBANK Creative Corp.
Simplified Chinese Character translation rights arranged with SOFTBANK Creative Corp.
Through Owls Agency Inc. and Beijing GW Culture Communications Co., Ltd.

一分钟读懂乔布斯

作 者: (日) 桑原晃弥

译 者: 郭 勇

责任编辑: 史 媛

出版统筹: 李耀辉

产品经理: 孙小美

特约编辑: 高 婵

封面绘图: 知更鸟

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街83号楼9层 100088)

北京慧美印刷有限公司印刷 新华书店经销

字数45千字 880毫米×1230毫米 1/32 6.25印张

2012年8月第1版 2012年8月第1次印刷

ISBN 978-7-5502-0646-5

定价: 26.80元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容
版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与本公司图书销售中心联系调换。电话: 010-82069000

前言

“史蒂夫·乔布斯是最棒的！”

当投资家们对谷歌的创始人拉里·佩奇和谢尔盖·布林提出要求说“为了提高利润，必须招募顶级的经营高手”时，他俩就是这样回答投资家的。那还是2000年前后的一段对话。从那时开始，乔布斯成了年轻创业者们心中崇拜的偶像。

但是，拉里·佩奇和谢尔盖·布林的话似乎惹恼了投资家们。不过，从乔布斯的经历来分析，投资家们的反应也是理所当然的。

现在，乔布斯被《财富》杂志评选为“过去10年间最棒的经营管理者”，可谓评价颇高。但是在乔布斯二十多岁的时候，他虽然创建苹果公司，积累了财富，堪称一名成

功者，但如果说成功的经营者，他还不够格。事实上，当时的乔布斯因为造成经营混乱，曾一度被苹果“扫地出门”。乔布斯三十多岁的时候，曾是“世界上最著名的失败者”。他创建的NeXT和皮克斯动画工作室（Pixar Animation Studios），都在不断地吞噬着他的个人财产。

乔布斯步入40岁后，皮克斯的股票上市，并凭借着动画电影《玩具总动员》的大热，使乔布斯跻身巨富行列，但即便如此，也没人评价他是高明的经营者。乔布斯回归苹果后，1998年凭借iMac的制造而大热，但人们对于他的评价，大多还是“乔布斯具有创造优秀产品的才能，不过……”顺便说一句，谷歌就是这一年诞生的。

对于乔布斯评价的改变，是从2001年iPod面市开始，随后不足十年的时间里，苹果先后发布了iPhone、iPad等多款引领世界潮流的新产品。这段时期，苹果的发展很顺利。现在已经成为可以代表美国的优良大企业了。

乔布斯的人生可谓跌宕起伏，但如果只看现在的他，恐怕没什么可以学习的。只有了解了二三十岁时乔布斯的生存状态，他才能成为我们的老师。

也正因为如此，这本书中收录了很多乔布斯年轻时“令人拍案叫绝”的名言。这些语言虽然未经雕琢，但却富有魅力；虽然充满刺激性，但却耐人寻味。只花一分钟，打开这本书，没准您就能得到人生中的重要领悟，抓住那一闪而过的思想火花。另外，本书还收录了不少与乔

布斯有深入交往的人的言论，所以，这本书就像一场现场直播的人生戏剧。

乔布斯的语言很尖锐。有时会给人带来伤害，造成打击。但有的时候，也是帮我们冲破极限，打破僵局的金玉良言。至于怎么理解乔布斯的话，就看读者的立场、角度和感受方式了。

毋庸置疑，一个人语言的力量，是由他的生存方式所决定的。想要理解乔布斯的生存方式，我认为最好的一个参考就是2005年他在美国名校斯坦福大学毕业典礼上的演讲。在本书的末尾，以中英文对照的形式收录了乔布斯演讲的精华部分。再加上简略年表“乔布斯的历程”，将能帮助我们更好地理解乔布斯的语言和他语言的魅力。

乔布斯的思想中，令我印象最为深刻的是“将点与点连接起来”的思维方式。人生中并不只有幸福；相反地，不幸、痛苦等我们认为“无益”的东西相对来说可能更多一些。但是，只要永不放弃地坚持走下去，在某一瞬间，点与点就会连接起来，在那一瞬间，所有不幸、痛苦都会转化为“有益”的东西。

通过这本书，如果能够帮助读者朋友们体验到那一瞬间，我将感到无比欣慰！

桑原晃弥



前言 ...001

第一章 从无到有，从组织中提取“以前不具备的力量”

01. 危机时刻，对身边的人来一个总动员，充分相信自己的同伴。...003
02. 即使认为不可能实现，也绝不降低目标，反之，还要提高目标！...005
03. 召集优秀人才创建团队，带领他们实现梦想。...007
04. 没有一个烦琐、多余的组织，就像刚刚成立的公司一样。...009
05. 事业部的规模超过100人的话，根本懒得去指挥！...011
06. 如果18个人都有创意，结果只能实现其中2个，那么其余的16个人都是不幸的。...013
07. 销售额达到数十亿美元之后，企业就变成了缺乏乐趣的东西。...015
08. 已经不像苹果了。我们不必那样装腔作势！...017
09. 他们并不爱自己制造的东西。...019
10. 我认为公司已经没有优秀的人才了，但事实并非如此。...021
11. 把精力集中到自己擅长的领域。...023
12. 每当我们做成一件事后，首先应该考虑的是接下来做什么。...025

第二章 将工业产品提升到工艺品的高度

13. 在开发新产品的过程中，一直在说：“这个不需要！” ...029
14. 想要安心睡觉的话，就必须创造出完美的作品！ ...031
15. 首先，弄清楚自己以前是个什么样的人，然后在理解这一点的基础上，舍弃过去的自己。 ...033
16. 想买高级跑车的话，就飞到欧洲，去汽车工厂买。 ...035
17. 出现混乱，随便改变方向的话，就可能不断碰壁。 ...037
18. 无论如何也要把计算机塞到塑料机箱里！ ...039
19. 选择一首曲子，按键不能超过3次！ ...041
20. 只模仿外表，就以为能制造出同样的产品，那简直是大错特错！ ...043
21. 制作史上最好的电影，最终获胜的肯定是这部史上最好的电影。 ...045
22. 信息成本提高的话，搜集信息的成本就会下降。 ...047
23. 大家已经开始注意到了，没有必要再忍气吞声地和Windows合作了。 ...049
24. 把身体里的某种东西提取出来，把它融入产品中。 ...051

第三章 高于平均水平不是我们的目标，我们的目标是比最好更好

25. 应该做的事不是削减成本，而是进行革新，以帮助企业摆脱困境！ ...055
26. 我们是不会从消费者那儿知道接下来要发生什么革命的。 ...057
27. 将最初的航向调整1英寸，运行3英里后就会发现方向的改变是极其巨大的。 ...059
28. 安全，是最危险的陷阱！ ...061
29. 某些时候，有必要将筑起来的東西再摧毁。 ...063
30. 让电脑成为个人的工具。这个思维转换本身就是一种创新。 ...065
31. 贝尔在发明电话之前，作过市场调查吗？ ...067

- 32. 个人电脑产业已经从“开拓者”手中转移到了“管理者”手中。...069
- 33. 个人电脑将不再是个人的必需品。我们已经身处这个变化当中。...071
- 34. 因为是自己的，所以可以加快创新脚步。...073
- 35. 人是具有创造性的。有的时候用户会创造出连商品开发商都想不到的新用法。...075
- 36. 并不是科技改变了世界，科技无法改变世界。...077

第四章 给每个齿轮都植入明星的心

- 37. 如果他喜欢我们公司的话，自然而然就会努力工作。...081
- 38. 命令不能提高员工的积极性、创造性。必须为员工提供最好的工作条件。...083
- 39. 我将用你开发的芯片取代这里所有的芯片。你的工作将被世人所知。...085
- 40. 这可是个了不起的东西啊！莫非你想完成它？...087
- 41. 把你的自信拿出来！这就是你的艺术！...089
- 42. “带薪假期”结束后，就回来吧。...091
- 43. 你们真正想做的就是这个吗？...093
- 44. 给你3个月的时间，来证明我是错的。...095
- 45. 我正想找一个“打杂的”。...097
- 46. 启动时间减少10秒钟，就可能拯救数十人的性命！...099
- 47. 你认为自己很了不起吗？...101
- 48. 我只给零股。...103

第五章 一句话构筑强有力的关系

- 49. 哎呀，听说你是地球上最受欢迎的人啊！...107
- 50. 我努力工作，不给股东造成损失，我能承诺的只有这些。...109
- 51. 认真检讨一下的话，你就会发现，你想要的并不只这些。...111
- 52. 不过，我们也有不足的地方，请您助我们一臂之力！...113
- 53. 只要有他在，我就绝对不会签约！...115
- 54. 如果你不愿折半给我的话，就全部拿去吧。...117
- 55. 那样的话，就想办法修改法律嘛。...119
- 56. 苹果公司就像美国银行一样安全！...121

第六章 翻转双手抓住赚钱的机会

- 57. 巨大的橡树，在地下有同样巨大的树根。我们就是在培育树根。...125
- 58. 我们并不完美，但是，我希望大家幸福！...127
- 59. 当工作止步不前的时候，要有更换思路的勇气。否则的话，公司将不复存在。...129
- 60. 不仅仅看数字，还要根据创意和人的能力进行评价。...131
- 61. 作为CEO，应该有气度。...133
- 62. 公司里能够激发员工的，只有一个人。...135
- 63. 这就像改变一辆油罐车的前进方向。以前，有太多无聊的、应该终止的计划。...137
- 64. 如果放弃的话，世人都会拍手称快。...139
- 65. 变革，必须从高层开始！...141
- 66. 有一万名平庸的员工，有必要将他们全部清除。...143
- 67. 让任何人都能成为我的接班人，把苹果公司变成这样的公司，是我的义务。...145

第七章 以梦想为素材，制造具体的成功

- 68. 能成功，是因为选对了马。...149
- 69. 起跑的同时，大部分人都跑错了方向。...151
- 70. 想找到人生的答案。...153
- 71. 我是环境决定论者。人的价值观、世界观，都是根据经验形成的。...155
- 72. 如果比尔·盖茨年轻的时候也曾对什么着迷的话，他也能变成善于融通的人。...157
- 73. 对比马克思和印度教大师，还是火车头对世界更有用处。...159
- 74. 我没有钱，但他们有很多钱。...161
- 75. 被苹果公司扫地出门的时候，我马上开始工作，后来我非常后悔。...163
- 76. 我不想给孩子留下巨额财产。那样做，只能糟蹋了孩子的人生。...165
- 77. 我要像父亲教育我那样，教育我的孩子。...167

后记...169

参考附录...171

乔布斯在斯坦福大学毕业典礼上的演讲（缩编版）...173

史蒂夫·乔布斯的历程...183

S

Steve Jobs

第一章

从无到有，
从组织中提取“以前不具备的力量”

01 危机时刻，对身边的人来一个总动员，充分相信自己的同伴。

史蒂夫·乔布斯在组建团队的时候，只喜欢召集优秀的人才。但是，不管多么优秀的人才，个人的能力总是有限度的。不过，结成团队之后，就有可能发挥出团体的力量，超越个人能力的极限。这便是乔布斯的思维方式。

举例来说，乔布斯的皮克斯动画工作室在制作《玩具总动员》续篇《玩具总动员2》的时候，曾经遇到不小的危机，从乔布斯应对危机的方式中，我们也可以看到他独特的思维方式。原本《玩具总动员2》是专为视频播放而制作的，但途中与合作伙伴沃尔特·迪斯尼公司协商后，决定这部片子要以剧场放映为目的。

专为剧场放映的话，素材要增加很多，故事情节也须作相应的调整，但是，剩下的时间却只有8个月了。而且，导演约翰·拉赛特还要忙于《虫虫特工队》（A Bug's

Life) 的导演工作，根本没有太多时间来修改《玩具总动员2》。

在这种情况下，是要延期公映，还是草草修改一下，敷衍了事呢？乔布斯的回答是两者皆非。他对心急如焚的拉赛特这样说：“在危机关头，没有工夫去寻找新人才。所以，要对身边的人来一个总动员，充分相信自己的同伴。”

结果，《玩具总动员2》的制作团队经过一段时间超极限的刻苦工作，终于完成了这部动画电影的制作。在那段期间，大家甚至都没有回家见亲人的时间。而结局也是可喜的，《玩具总动员2》的票房收入超过了非常火爆的第一部。

后来，拉赛特回顾说：“当时乔布斯给了我最好的建议，我就是按照他的建议去做的。”

02 即使认为不可能实现，也绝不降低目标。 反之，还要提高目标！

与大组织相比，乔布斯更喜欢小团队。他认为，只有极少数精英分子才能开发出顶尖的产品，一旦产品有了竞争力，那么再大的企业也不是自己的对手。

1985年，乔布斯被自己参与开创的苹果公司“扫地出门”，1996年才又回归苹果公司。在独立的这段时期里，乔布斯先后创建了NeXT公司和皮克斯动画工作室。但他的思想始终没有改变过。他说：“NeXT是一家只有员工才能成为股东的私人企业。是一家让大家都能感到亲切的小型企业。”

但是，随着计算机行业的急速发展，乔布斯也清楚地看到，小规模企业是无法造成大影响的。于是，他又宣言：

“世界并不需要再多一个只值1亿美元的计算机公

司。想在如同战场的商场上继续玩下去的话，就必须发展到相应的规模。”

接下来，乔布斯开始着手发展一个“10亿美元”规模的企业。但是，从NeXT公司当时的状况看，那是绝不可能实现的目标。可是，乔布斯又放话说：

“即使认为不可能实现，我们也绝不降低目标。反之，还要提高目标！”

最后，NeXT作为制造商，在商场上遭遇了惨败，但那也成为乔布斯回归苹果的原动力。NeXT公司的共同创建者之一——财务部长苏珊·巴恩斯对于乔布斯的这种态度给予了高度评价，她说：“挫折、失败，根本不在乔布斯的考虑范围之内。”