

# 乔布斯 22条商规：

首次公开的乔布斯商业秘诀

芦亮军 著

解读乔布斯商业哲学  
揭秘乔布斯行动指南  
探索乔布斯灵感来源  
攻克乔布斯逻辑堡垒



YZLI0890124866

你会发现，

**永远追随内心+永远创新+永远掌控一切，**  
就是乔布斯所向披靡的利器！



人民邮电出版社  
POSTS & TELECOM PRESS

# 乔布斯 22条商规：

首次公开的乔布斯商业秘诀

芦亮军 著

解读乔布斯商业哲学  
揭秘乔布斯行动指南  
探索乔布斯灵感来源  
攻克乔布斯逻辑堡垒

你会发现，

永远追随内心+永远创

就是乔布斯所向



YZLI0890124866

人民邮电出版社  
北京

## 图书在版编目(CIP)数据

乔布斯22条商规：首次公开的乔布斯商业秘诀 / 芦亮军著. — 北京：人民邮电出版社，2012.1  
ISBN 978-7-115-26919-5

I. ①乔… II. ①芦… 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(2011)第238166号

## 内 容 提 要

本书首次公开乔布斯商业秘诀！将乔布斯22条商业规则进行全面且专业的归纳和分析，书中内容涉及他生涯中的创新思想、企管思想、营销策略、竞争策略、产品理论和演讲风格、谈判技巧等方面，解读了一位无所畏惧“角斗士”的商业哲学，揭秘其行动指南、灵感、逻辑堡垒与领导者魅力的来源！

### 乔布斯 22 条商规：首次公开的乔布斯商业秘诀

---

- ◆ 著 芦亮军  
责任编辑 王建军  
执行编辑 赵 娟
- ◆ 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>  
北京隆昌伟业印刷有限公司印刷
- ◆ 开本：700×1000 1/16  
印张：12  
字数：169千字 2012年1月第1版  
印数：1-15000册 2012年1月北京第1次印刷

ISBN 978-7-115-26919-5

---

定价：34.00元

读者服务热线：(010)67119329 印装质量热线：(010)67129223  
反盗版热线：(010)67171154

PREFACE 前言

# 乔布斯的商业秘诀

史蒂夫·乔布斯，生于1955年，1975年从大学退学，1977年与伙伴史蒂夫·沃兹创办苹果电脑公司，推出的革命性产品Apple II使电脑最终走进平常百姓家。他的产品与众不同又想人心之所想，其产品设计具备简洁至极的禅意。乔布斯不断创造出奇迹，推出一个个令苹果称霸地球的“i”系列：iMac、iBook、iPod、iPhone、iPad……所有知道他的人都说他是一个传奇，而他自己说：我只是在追随内心。

乔布斯的伟大不止于此，他曾在鼎盛时期被自己一手创立的苹果驱逐，这个打击可能会让很多人一蹶不振，但是乔布斯却迅速爬了起来，在创立了NeXT电脑公司的同时控股皮克斯动画公司，同时成为电脑界和电影界的双重大亨。最终被自己一生挚爱的苹果公司邀请回家继续掌权。

为什么乔布斯能够如此成功？在本书中，我们首次披露乔布斯一生的商业秘

诀，对乔布斯的生平进行研究，对他商业生涯中的创新、演讲、管理、营销、谈判、竞争等方面的理念和事例进行归纳与分析，最终总结出乔布斯的22条商规，全面揭秘乔布斯的行动指南、灵感、逻辑堡垒与领导者魅力的来源！

这22条商规就是乔布斯一生的商业思想的精华所在，也是他驰骋市场的力量来源，在本书中，你会发现——

当所有人都在说：要理智思考谨慎行动；乔布斯说：要追随你内心的声音。

当所有人都在说：我知道你现在所在的公司很优秀，但是我们公司真的不错；乔布斯说：你到底要跟我改变世界，还是一辈子卖糖水！

当所有人都在说：你的履历表非常优秀，来加盟我们公司吧；乔布斯说：你有生以来做的都是狗屎，你为何不为我工作！

当所有人都在说：要不要推出新产品的标准是它的利润如何；乔布斯说：要不要推出新产品的标准是它能否令人微笑。

当所有人都在说：我们应该给产品再加个功能；乔布斯说：这些都是没用的功能！快去掉！

当所有人都在说：让我们按照规则好好打一场吧；乔布斯说：让我创造新的规则，然后我们打一场吧。

当所有人都在说：产品竞争的真谛就是做到应有尽有尽善尽美；乔布斯说：只有无法再精简时才趋近完美。

当所有人都在说：要根据客户需求创造产品；乔布斯说：其实客户并不知道自己想要什么。

当所有人都在说：我们要满足客户的一切需求；乔布斯说：满足客户，不如引导客户。

当所有人都在说：业界除了我们，优秀的公司很多，所以我们要随时提起精神；乔布斯说：除了苹果以外所有的员工都是不合格的员工，你们给我打起精神来！

当所有人都在说：做这件事我给你3个月的时间；乔布斯说：我希望一夜之间就改变！

当所有人都在说：我们的公司是一个大家庭；乔布斯说：我们的公司是一支海盗团！

.....

乔布斯身上有很多闪光点，而其中最与众不同的地方是他始终在追寻自己内心的声音。这使他一直在不断地奋斗，不断倾听自己内心的声音，不断地寻求创新，不断地寻求掌控一切，又不断地超越自己。

而使乔布斯如此成功的规则，适用于任何领域的人。

## CONTENTS 目录

### 前言：乔布斯的商业秘诀

## 一、永远追随内心 001

### 商规1：追随我心 002

倾听你内心的声音 002

一切只为展示我们内心的天性 005

“卖掉了他们最值钱的东西” 007

### 商规2：用改变世界打败卖糖水 015

一辈子卖糖水，还是改变世界？ 015

梦想驱动世界 019

### 商规3：去芜存菁 025

消费者只会花20分钟学习使用 025

剔除那些没有吸引力的产品 029

简洁比复杂更难 033

### 商规4：打破游戏规则 036

“我即上帝” 036

制定新的游戏规则 041

### **商规5：永远不要重复他人 046**

思考与众不同，产品自然与众不同 046

找到他人没有发觉的空白 050

### **商规6：保持饥渴 054**

求知若渴，虚心若愚 054

只有冒险才能停止平庸 057

### **商规7：失败中蕴含价值 062**

失败是一种被低估的商品 062

决定了就绝不放弃 070

## **二、永远创新 075**

### **商规8：产品挑选人决定成败 076**

客户其实不知自己想要什么 076

让产品挑选人成为公司的核心 079

### **商规9：围绕用户体验的各个环节 展开行动 084**

如何围绕用户体验的各个环节展开行动 084

永远创造新奇体验 088



<b>商规10：制造“令人惊叹”的演出</b>	<b>090</b>
演讲就是英雄与恶棍的斗争	090
每一分钟都抓住观众的注意力	093
<b>商规11：把用户变成自己的“拥戴后盾”</b>	<b>096</b>
如何把用户变成自己的“拥戴后盾”	096
善用口碑营销的力量	100
<b>商规12：每个产品都要带来可观的利润</b>	<b>105</b>
超一流的产品将带来超一流的利润	105
从其他领域“窃取”灵感	108
<b>商规13：满足客户、不如引导客户</b>	<b>114</b>
创造令人愉快的“友好”商品	114
做科学与艺术相结合的产品	118
<b>商规14：把每一个产品变成智慧的宇宙</b>	<b>122</b>
对用户的内心进行深入潜入	122
每一个产品背后都有逻辑的堡垒	124
<b>商规15：商品的神秘感是最重要的</b>	<b>129</b>
饥饿式营销	129
神秘感才是最重要的	132
<b>商规16：所有的一切都是为了“创新”</b>	<b>135</b>

真正的创新只有三条规则	135
消费者需求决定产品方向	138

### 三、永远掌控一切 141

#### 商规17：用CEO的强大影响力带动 每一个员工 142

CEO就是勾画蓝图并且演示它、做出它的人	142
用CEO的强大影响力指引每一个员工	145

#### 商规18：网罗一流人才 149

1个出色员工=50个平庸员工	149
为超级计划争取超级人才	152

#### 商规19：鼓舞带动一支“海盗团” 156

给苹果发芽制造最好的土壤	156
用一种精神来凝聚他们	159

#### 商规20：做个强硬派领导者 162

踢出每一个不合格的员工	162
我希望“一夜之间就改变”	164

#### 商规21：独裁者掌控每一颗螺丝钉 169

掌握苹果公司的每一个零件	169
魔鬼作风成为领导魅力	172
<b>商规22：与对手建立“竞合关系”</b>	<b>175</b>
让竞争对手成为你的助推器	175
永不畏惧地抨击对手	178

# 永远追随内心

史蒂夫·乔布斯，生于1955年，1975年从大学退学，1977年与伙伴史蒂夫·沃兹创办苹果电脑公司，1985年戏剧性地被苹果公司扫地出门。随后他创立了NeXT电脑公司，不久他控股皮克斯动画公司，尔后成功加入迪士尼。直到1997年，乔布斯重新回归早已衰落的苹果公司，他像救世主一般成功地把苹果从低谷中挽救出来，并且不断创造出奇迹，推出一个个令苹果称霸地球的“i”系列：iMac、iBook、iPod、iPhone、iPad……所有知道他的人都说他是一个传奇，而他自己说：我只是在追随内心。

## 商规1：追随我心

“记住你即将死去”是我一生中遇到的最重要箴言。它帮我指明了生命中重要的选择。因为几乎所有的事情，包括所有的荣誉、所有的骄傲、所有对难堪和失败的恐惧，这些在死亡面前都会消失。我看到的是留下的真正重要的东西。你有时候会思考你将会失去某些东西，“记住你即将死去”是我知道的避免这些想法的最好办法。你已经赤身裸体了，你没有理由不去追随自己内心的声音。

——乔布斯

### 倾听你内心的声音

当我17岁的时候，我读到了一句话：“如果你把每一天都当作生命中最后一天去生活的话，那么有一天你会发现你是正确的。”这句话给我留下了一个印象。从那时开始，过了33年，我每天早晨都会对着镜子问自己：“如果今天是我生命中的最后一天，那我会不会完成今天想做的事情呢？”当答案连续多天是“No”的时候，我知道自己需要改变某些事情了。

——乔布斯2005年在斯坦福大学的演讲

### 这是我一生做过最正确的决定之一

史蒂夫·乔布斯刚刚出生的时候，谁也没有意识到他以后会成为传奇。

事实上，他的亲生父母无力抚养他，他刚一出生，就被送给了他的养父母保罗·乔布斯一家。他的亲生父母本想把乔布斯送给一个受过高等教育的家庭，而保罗·乔布斯夫妇并不符合这一条件，但保罗·乔布斯夫妇郑重向乔布斯的亲生父母保证，虽然自己没有受到过高等教育，但是一定会让乔布斯上大学。这打动了乔布斯的父母，他们达成了收养协议。

后来乔布斯的养父母实践了他们的诺言。他们像对待亲生孩子一样对待乔布斯。乔布斯长大以后才知道自己的身世。

中学的乔布斯就接触到了后来和他一生都紧密相连的电子学，他加入了学校建立的电子学兴趣班，在那里学到了很多知识，跟着老师做了很多电路实验。幸运的是，乔布斯中学时期的邻居恰好是惠普公司的工程师。他非常友好，经常带着一帮小孩到惠普去玩，这里面也包括乔布斯。在惠普，12岁的乔布斯第一次见到了真正的电脑，也学会了很多电路原理和电脑使用方法。这段经历为乔布斯以后创立苹果公司奠定了基础。

乔布斯幼年好奇、自闭、我行我素，几次差点被学校勒令退学，幸好他的养父母始终尊重儿子的意见，任他跟随自己的想法做出一个个决定。这其中包括初中时转学、去一所非常昂贵的大学上学。这所大学的名字叫作里德大学，是当时美国最贵的学校之一。乔布斯可不管那些，他对父亲说：“我必须上里德大学。”

尽管保罗·乔布斯并不宽裕，他还是拿出所有积蓄给乔布斯，让他去那所大学上学。但是乔布斯只在里德大学上了一学期，他的内心就告诉他：没有必要再上下去了。

显然，为了听从自己内心的声音，他申请了退学。但是这段经历并不是看上去的那么简单，乔布斯在做这个决定时，承受了极大的内心压力——在里德大学上学，几乎花光了他父母所有的积蓄，他中途退学以后，就成了一个没有大学学历的人，下一步是找工作还是去干什么？这都带给了乔布斯相当大的内心困惑。

但是他还是毅然决然地退学了。

乔布斯后来回忆这段经历时说：

“因为年幼无知，我选择了一所和斯坦福一样昂贵的大学，我的父母都是工人，他们倾其所有资助我的学业。在6个月后，我发现自己完全不知道这样念下去究竟有什么用。当时，我的人生漫无目标，也不知道大学对我能起到什么帮助，为了念书，还花光了父母一生的积蓄，所以我决定退学。当时做这个决定的时候我其实是非常害怕的，但现在回头去看，这是我一生所做出的最正确的决定之一。从我退学的那一刻起，我就再也不用去上那些我毫无兴趣的必修课了，而是开始旁听那些看起来比较有意思的科目。”

退学以后的乔布斯，在里德大学附近租房住，没有钱的时候就住在其他学生的宿舍里，有时甚至会睡在宿舍的地板上。有钱时候买饭吃，没有钱的时候就捡一些可乐瓶子卖，换了钱买饭吃。那时候的乔布斯每个星期日还去离学校7英里远的一处寺庙吃免费餐。乔布斯成功后却总是怀念那里食物的味道。这时的乔布斯简直就是个流浪汉，又像是东方传奇里的那些日本浪人，但他对自己的状态是非常满意的。

后来总结这段生活时他说：“我喜欢那种生活。我追随自己的直觉和好奇心走，当时经历的许多事情，后来都被证明是无价之宝。”

总之，怎么样都有办法活下去。乔布斯从这一刻开始，真正开始随心所欲地生活。

要弄清退学的乔布斯后来是怎样变成大佬乔布斯的，还需要知道他后来的一些经历。

里德大学是一所校风开放的大学，虽然乔布斯退学了，但是他刚开始没有离开里德大学，只是不用再按时去上必修课了，他开始按照自己的喜好旁听一些更有意思的科目，并且成了学校里的嬉皮士。

## 一切只为展示我们内心的天性

与学校里其他嬉皮士不同的是，乔布斯有更高的内心追求。在其他人按照自己的方式挥霍青春，沉迷于酒精和大麻的时候，乔布斯发现了另外一样吸引他的东西——那就是来自于神秘东方的“禅”。

乔布斯在那个时候读到了一本日本禅师铃木俊隆写给美国人的启蒙书《禅者的初心》，书中的世界深深地把乔布斯迷住了。在这本书里，乔布斯看到了另外的一个世界，澄净、直接，非常宽广。乔布斯看到了生命的另一种可能——那是一个可以随心所欲的理想世界。后来乔布斯身上的许多光芒——独到的眼光，艺术品般的产品设计，独具慧眼的战略，都体现了他参禅时顿悟的影子：不然，哪有那么多不可思议的想法和事情出现呢？

《禅者的初心》中有一句话，深深地影响了乔布斯：“我们做任何事，其实都是在展示我们内心的天性，这是我们存在的唯一目的。”

乔布斯终其一生，都在不断地用行动展示他内心的天性。

参禅的经历真正打动了乔布斯的内心。他开始思考自己应该怎样去生活——除了退学，上自己喜欢的课程，每个礼拜去一次寺庙吃免费餐，还能做些什么呢？

他内心里涌现出更大的愿望，就是去印度学习更深奥的佛法。

受到内心的指引，乔布斯很快“真正地退了学”。他在1974年年初离开里德大学，开始为去印度这一愿望努力。为了赚钱去印度，他到一家电子游戏公司打工，攒够了钱，他就去印度游历了。

在印度，乔布斯第一次真正看到无数的穷苦人挣扎在温饱线上，这里没有现代化的农业机器，在田间劳动的印度农民，使用的还是最原始的劳动工具，人们辛勤工作，却离实现幸福的生活遥遥无期。乔布斯真切地见识到了另外一个世界。他意识到自己应当开始另外一种生活。他一定可以为这个世界做点什么，乔



布斯的心中，一个声音正在慢慢响起：

“我要改变世界。”

于是，乔布斯又回到美国，你一定知道他回来干什么，他回来赚钱了！

## 【乔布斯的商业秘诀】

### 1. 追随你内心的声音

乔布斯在斯坦福大学的一次演讲中说过：

“我跟着我的直觉和好奇心走，遇到的很多东西，此后被证明是无价之宝。让我给你们举一个例子吧：

里德大学在那时提供也许是全美最好的美术字课程。这个大学里面的每个海报、每个抽屉的标签上面全都是漂亮的美术字。因为我退学了，不必去上正规的课程，所以我决定去参加这个课程，去学学怎样写出漂亮的美术字。我学到了san serif和serif字体，我学会了怎样在不同的字母组合之中改变空白间距，还有怎样才能作出最棒的印刷式样。那种美好、历史感和艺术精妙，是科学永远不能捕捉到的，我发现那实在是太迷人了。

那时看起来这些东西在我的生命中好像都没有什么实际应用的可能，但是10年之后，当我们在设计第一台Macintosh电脑的时候，就不是那样了。我把当时我学的那些东西全都设计进了Mac。那是第一台使用了漂亮的印刷字体的电脑。因为Windows只是照抄了Mac，所以现在个人电脑才能有这么美妙的字型。”

细看乔布斯的一生，看似不相关的经历：随性地选择中学转学，大学辍学，修禅，去印度……机缘巧合铸就了他。如果没有在中学时坚持转学，就不会遇到那位惠普的邻居，并且在中学加入电子学兴趣观；如果没有大学辍学，就不会去印度，也不会1977年创立苹果公司（那时他还没毕业）。他一直在追随自己内心的声音而行动。