

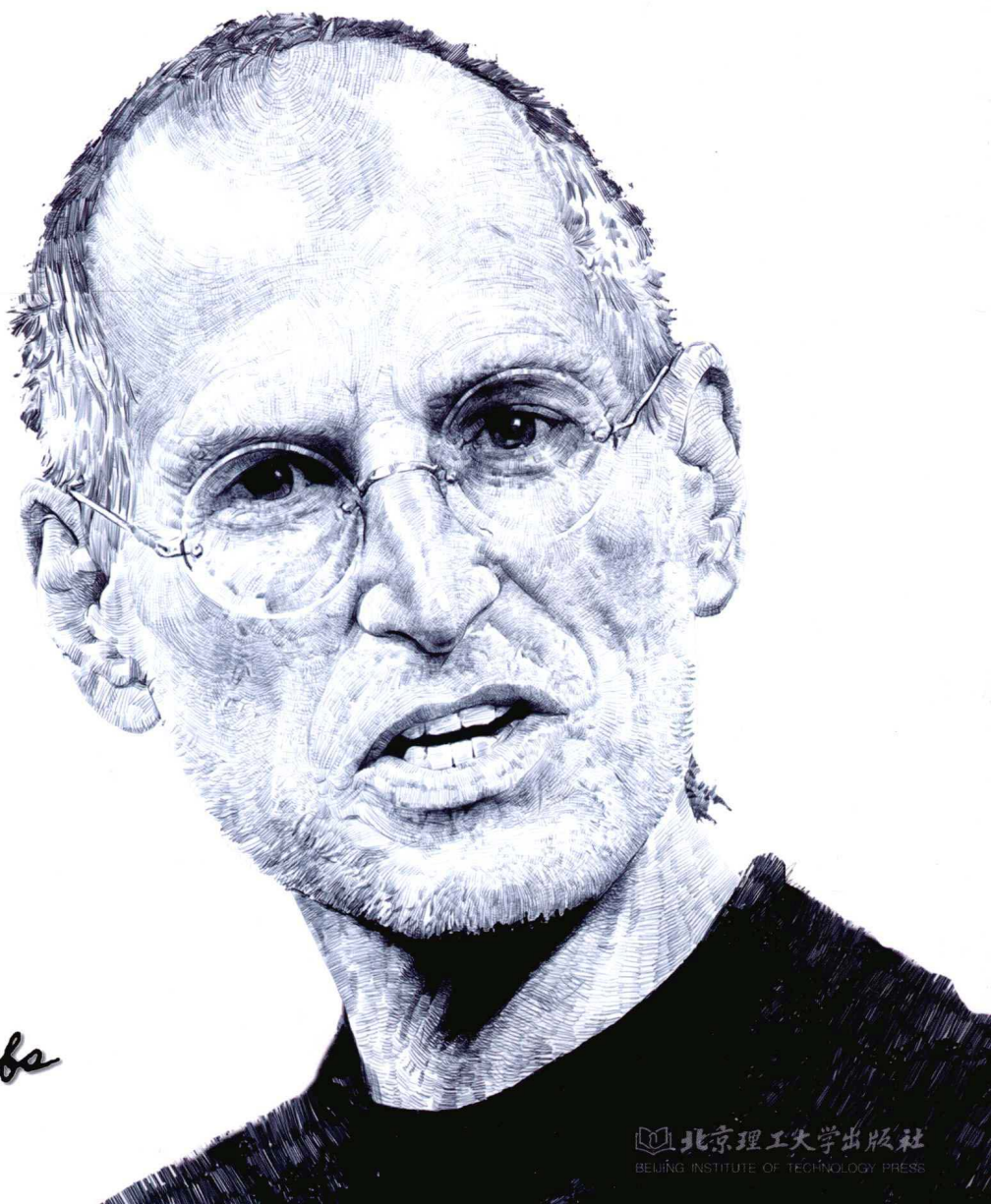
• 珍藏纪念版 •

乔布斯的^{苹果}哲学

Steve Jobs's philosophy

成就智慧人生的9堂课

黄凤祁 / 著



steve jobs

北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

乔布斯的哲学

Steve Jobs's philosophy

成就智慧人生的9堂课

黄凤祁 / 著

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

乔布斯的哲学：成就智慧人生的9堂课 / 黄凤祁著. —北京：北京理工大学出版社，2012.2（2012.4重印）

ISBN 978-7-5640-5541-7

I. ①乔… II. ①黄… III. ①乔布斯, S. (1955~2011) — 人生哲学 — 通俗读物 IV. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第008153号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街5号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (总编室) 68944990 (批销中心) 68911084 (读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 保定市中国画美凯印刷有限公司

开 本 / 710毫米 × 1000毫米 1/16

印 张 / 18

字 数 / 221千字

版 次 / 2012年2月第1版 2012年4月第2次印刷

责任校对 / 陈玉梅

定 价 / 36.00元

责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题，本社负责调换



乔布斯并非只能活在心中

2011年10月5日，世人永远都会铭记这个悲痛的日子！

史蒂夫·乔布斯的逝世，让无数人纷纷扼腕叹息，就连美国总统奥巴马、微软创始人盖茨、谷歌董事长施密特、惠普 CEO 惠特曼、传媒大亨默多克等都致辞哀悼。是什么让世人对这个男人如此钟爱？答案就是影响力！苹果的辉煌业绩毋庸置疑，但同样不可否认的是，乔布斯的个人魅力，早已远远超过了他创下的“苹果帝国”。如今，这个时刻激情澎湃的伟人，并非只能活在我们的心中！

我们大可以借鉴乔布斯成就人生及事业的秘诀，为自己的人生开辟一条新航线！

十几年来，乔布斯以超人的魅力迅速感染着全世界。他的睿智、他的创业和创新精神、他与众不同的思维模式，尤其是他语出惊人的精彩语录，令很多人都不得不折服，而他不仅仅只是一个商业天才，还是艺术家、谋略家、演讲家，甚至有人说他是魔鬼和天使的完美结合。从这些闪耀着光芒的语句中，我们不难读出一种爱慕之情，这就

是乔布斯的影响力！

乔布斯似乎天生就具有影响别人的“魔力”。自从1984年苹果问世以来，他就不断为世人带来叹为观止的精彩演讲，世人就是在这些精彩的演讲中，悄悄注入了强烈而又深刻的“乔布斯精神”。然而，这些还是远远不够的。他的人生观、价值观不仅仅只体现在演讲里，更展现在他的每一个特质之上，这些都值得每一个人去学习、去思考。正是基于这一理念，本书才应运而生。

本书从乔布斯对目标的定位、事业的投入、潜力的挖掘、执著的坚持、责任的履行、心态的沉淀、布道的激情、思维的异想、自我的偏执等特质入手，向读者呈现一个全面的乔布斯。不仅如此，本书还结合了大量生动的实例，让读者更加清晰地理解乔布斯的哲学与成功秘密，以达到事半功倍的效果！

最后，向这位伟大的企业家致敬，并希望本书能助您开启崭新的人生！

目标：活着就是为了改变世界

“活着就是为了改变世界，难道还有其他原因吗？”这是乔布斯的一句至理名言，亦是他一生的真实写照！创业之初的乔布斯，就是一个怀有改变世界梦想的野心家。从他的激情创业到不断创新，始终都围绕着改变世界的终极目标。也正是这一目标，激励着他向成功步步逼近，最终成为史上最伟大的 CEO！

-
- 野心越大，离成功就越近 / 002
 - 乔布斯的互联网野心 / 005
 - 胆量有多大，成就就有多大 / 008
 - 以微小的方式改变世界 / 011
 - 接下来：挑战微软 / 014
 - 只要敢想，没什么不可能 / 018
 - 有成为伟大领袖的野心 / 021
 - 皮克斯要成为世界第二 / 025

投入：热爱是成功的唯一途径

“成就一番伟业的唯一途径就是热爱自己的事业！”乔布斯将这句话浓缩为“做我所爱”。对事业的无限热爱，让他将自己所有的时间和精力，都投入到了工作之中。因为热爱，所以他永远甘于冒失败的风险；因为热爱，所以他在跟病魔抗争的时刻依然拼搏；因为热爱，所以他的人生如此灿烂辉煌！

-
- 找到自己热爱的事业 / 030
 - 精力充沛地过好每一天 / 033
 - 对工作永远充满期待 / 036
 - 乔布斯的“20 步的冒险” / 039
 - 超越消费者的需求 / 042
 - 永远处于激情“创业态” / 045
 - 从苛求细节开始工作 / 048
 - 因为热爱，所以追求完美 / 051

潜力：将卓越当做自己的特质

“成功没有捷径，你必须把卓越转变成你身上的一个特质，最大限度地发挥你的天赋、才能、技巧，把其他所有人甩在你后面！”乔布斯不但这样说，更是以实际行动这样去做。他从不为自己设置 B 计划，因为他不想为自己留后路，以此逼迫自己对所有事都必须全力以赴。这种将自己“逼上梁山”的决策，并非人人都能够承受，而能承受之人，无疑就是卓越的代名词！

- 让自己成为卓越的代名词 / 056
- 永远都不要设置 B 计划 / 060
- 保持卓越，无论什么环境 / 064
- 现在开始，尽最大努力去做 / 067
- 主动争取并招募更强人 / 071
- 勇往直前，拒绝原地踏步 / 075
- 练就最拿得出手的本领 / 078
- 一技之长不等于一项技能 / 081

执著：失败往往是因为不能坚持

20 世纪 90 年代，乔布斯对于网络创业失败的现象，说了这样一句话：“不是太多人开了太多公司，而是太多人无法坚持下去。”在乔布斯辉煌的人生中，不懈的坚持一直都贯穿始终，无论是对产品的完美追求，还是对竞争对手的严厉打击，他给世人留下的印象就是永不放弃，并以一颗近乎疯狂的执著之心，让世人震撼、对手惊叹。也正是依靠他的这种精神，苹果才能够如此独一无二！

- 毅力，是你打拼的首要资本 / 086
- 练就一种“死扛”的精神 / 089
- 总有下一个梦想在前面 / 093
- 能坚持到最后，就是胜利 / 097
- 处于困境也要面带微笑 / 100
- 请重视自己失败的经历 / 104
- 没什么，也不能没了信念 / 107
- 偏执的“堂·吉珂德” / 110
- 坚持打响品牌的 PK 战 / 114

责任：做一个能撑住天的高个子

乔布斯在一次演讲中说道：“带着责任感生活，尝试为这个世界带来点有意义的事情，为更高尚的事情作点贡献，这样你会发现生活更加有意义，生命不再枯燥！”很显然，乔布斯就是这样生活的，他让每一款苹果产品的推出，都极大地方便了人们的生活和工作，并为电子事业带来了一缕清新的空气，而在这种责任感的驱动之下，他更是做到了让生命不再枯燥！

请带着责任感去生活 / 120

凡事都要有一种使命感 / 124

千万不要忘记自己的职责 / 127

做任何事，绝不拖拉 / 131

尽职尽责地做好一件事 / 134

需要我们去做的事很多 / 137

要做就必须做到最好 / 140

成功不难，敬业就行 / 144

心态：初学者永远都在进步

在大多数人的印象中，乔布斯是一个“狠”角色，殊不知，他也有柔软的一面，那就是他初学者的心态。他说：“拥有初学者的心态是件了不起的事情！”在这一心态的鞭策之下，乔布斯像个新生儿一般，对世界充满了好奇和求知欲，从而虚心去学习别人的长处，以弥补自身的缺陷与不足。正是在这种不断完善自我的过程中，他成为了一个近乎完美的伟人！

初学者的心态比黄金还重要 / 148

永远像新生儿般对待世界 / 151

不要被表象迷惑，要洞察实质 / 154

对事物不要武断，也不要偏见 / 158

怀揣初心，才能不断进取 / 161

时刻抱有强烈的求知欲 / 164

虚心地向奔驰学习 / 167

布道：掌握他人，才能成就自己

一直以来，乔布斯都扮演着布道者的角色，他对演讲投入了极大的资源和精力，在发布会上的每一个眼神、手势、遣词造句，乃至是不易察觉的停顿，都是他事先安排好的，也正因为如此，苹果才虏获了大批“粉丝”的芳心。现如今，他的激情演说依然激励着无数人，这些人都心甘情愿地追随他的脚步，钟情于苹果的每一款产品，这就是乔布斯掌控他人的神奇魔力！

人格魅力是征服他人的利器 / 172

瞧瞧“它”美丽的屁股 / 176

一场摇滚演唱会式的演讲 / 180

幽默，永远都不会过时 / 184

最具乔布斯风格的开场白 / 188

培养一批铁杆“粉丝” / 191

挑衅，也是一种煽动力 / 194

知人善用，才能掌控他人 / 197

谈判高手——乔布斯 / 200

乔布斯的“忽悠”术 / 204

异想：成功与人生都在于思维的跳跃

乔布斯指出：“创新无极限！只要敢想，没有什么不可能，立即跳出思维的框框吧！”众所周知，苹果的成功就在于其颠覆性的创新。在这一点上，乔布斯起着至关重要的作用——他不但非常注重产品的创新设计，倾心于品牌的独特营销，一步一步将苹果推向时尚的顶峰，他还屡屡打破常规，向世人展现自己与众不同的思维能力，这些都是他成就事业的资本！

世界上唯一不变的，就是变化 / 210

创新，需要一点超前意识 / 214

口袋可以空，脑袋却不能空 / 217

永远不要缺乏“与众不同” / 220

我们只有一个目标：创新产品 / 224

不要拖延，创意要立刻付诸实践 / 228

孤注一掷的创举：iPod / 231

想象力永远可以继续挖掘 / 235

有多少思路，就有多少出路 / 238

只能被模仿，不能被超越 / 242

自我：时间有限，不要为别人而活

素有“偏执狂”之称的乔布斯，一直都非常重视“自我”。他从不将别人的话放在心上，只追随自己的心灵和直觉，因为他知道我们的时间有限，所以绝不能为别人而活。对此，他还指出：“不要被教条所限，不要活在别人的观念里，不要让别人的意见左右自己内心的声音！”在自我意识的支撑下，乔布斯果断勇敢、雷厉风行，这亦是世人迷恋他的一个重要特质！

勇敢追随自己的心灵和直觉 / 248

不要活在别人的观念里 / 251

兴趣是最好的人生导师 / 255

听从自己内心的声音 / 259

不要被别人的喧嚣所蒙蔽 / 263

别浪费时间在重复别人上 / 267

让职业规划见鬼去吧！ / 271

要勇于坚持自己的判断 / 275

目标： 活着就是为了改变世界

“活着就是为了改变世界，难道还有其他原因吗？”这是乔布斯的一句至理名言，亦是他一生的真实写照！创业之初的乔布斯，就是一个怀有改变世界梦想的野心家。从他的激情创业到不断创新，始终都围绕着改变世界的终极目标。也正是这一目标，激励着他向成功步步逼近，最终成为史上最伟大的 CEO！



野心越大，离成功就越近

哲学语录 | 要想拥有最伟大的人生，首先就必须拥有改变世界的野心！

🍏 哲学释义

乔布斯与其他人最大的不同，就在于他的每一次创业与创新，都是怀着改变世界的野心，从 Apple II 到麦金塔电脑，乃至 NeXT 都是如此。在创业之初，他能吸引大量投资的关键更是因为这种野心。在知名机构和人才的支持之下，他才能够步步逼近伟大！由此我们不难看出：野心越大，离成功就越近！

拿破仑曾说过：不想当将军的士兵，绝不是一个好士兵！乔布斯便是这样一个想做“将军”的士兵，因为他明白，一个人要想改变自己的人生，实现生命的价值，就需要更多的野心来支撑。唯有野心才是自己实现理想的基础，也正因为如此，野心唤醒了乔布斯前进的原动力。即便是在成功的道路上遭遇挫折，乔布斯也在野心的驱使之下，全心全意地专注于实现自己的目标。

其实，凡人之所以平凡，就在于他们的思想始终停留在安于现状、只求一时的满足，而不是着眼于更加美好的未来。凡人往往只求一生富足安逸，而伟人却绝不仅限于积累一己的财富和权力，他们还具有更狂野的目标。正是在这种野心的助推之下，他们才屡屡创造出了超越个人利益的辉煌事业！

🍏 经典案例

乔布斯从不隐藏自己的野心，也正是这种野心让他越来越接近成功！

1985年年底，年仅30岁的乔布斯，便创立了他人生中的第二家公司——NeXT电脑公司（随后更名为NeXT软件公司，简称NeXT）。他个人投入了700万美元，然而，这个数字对于一家软件公司的发展是远远不够的，此时，他的野心便起到了至关重要的作用，因为它吸引了不少机构和个人的投资。

其中，最有名的个人投资者是罗斯·佩罗，佩罗是德州的亿万富翁，曾在1992年竞选美国总统。佩罗向NeXT投资了2000万美元，而机构投资者中最著名的是佳能公司，它为乔布斯投资了1亿美元。许多苹果电脑公司的员工更是一直追随着他，最后也都成为了公司董事会的成员。

1987年，乔布斯的软件公司出现了危机，当时，他非常需要一个投资者，最好还是有声望的投资者以振兴士气。十分幸运的是，他竟然在这时接到了罗斯打来的电话，罗斯说：“如果你需要一个投资者，给我打电话。”

原来，罗斯曾在电视纪录片《革新者》中，看过关于乔布斯的一些片段，这给他留下了十分深刻的印象，乔布斯在里面不但是一个敢于打破陈规的天才，更像是一个有远见、有野心的企业家，罗斯觉得乔布斯几乎就是自己的再生，于是，他立刻给乔布斯打去了这个“救命”的电话。

1987年2月，罗斯和乔布斯达成协议：罗斯用2000万美元买下了NeXT公司16%的股权。换言之，每1%的股权价值125万美元，这在当时可是一个颇高的价格，因为此前乔布斯曾以1/4的价格，即每1%股权30万美元与硅谷的风险投资家们洽谈过，但都被一一拒绝了。乔布斯看出罗斯对NeXT很感兴趣，于是，他要了一个令人难以想象的高价，但罗斯却毫不犹豫地同意了！

就这样，危机被轻松解除了，而乔布斯却向成功又迈进了一步！



智慧启迪

一直以来，“野心”都是一个贬义词，“有野心”也被看做是一个人的性格缺陷。每当人们提起“野心”这个词，总会引起别人的警惕，因为在我们的思想里，野心总是与争名逐利、利欲熏心、不择手段联系在一起的。其实，脱离这些低级趣味的东西后，野心对我们的人生大有裨益。飞机要升空就必须得有强劲的推动力，而我们人类的进步亦是如此，野心便是使我们前进的动力！

也许，我们每个人都曾像乔布斯一样，想成就一番伟大的事业，但遗憾的是，大多数人从童年起就被压制梦想，或至少被压制谈论自己的梦想。于是，随着时间的推移，我们放下了自己的这种野心。殊不知，如果没有了野心，一个人可能就没有了前进、创造的动力，而没有了前进、创造动力的支撑，我们又怎能获得自己想要的成就？这便是我们跟乔布斯的区别所在！

其实，野心应当被予以更好的声誉，它至少可以激起我们的上进心。虽然一个人的上进欲望太强会惹祸上身，但我们不能因为这个原因就对野心进行全面的否定，相反，我们应该更加全面、客观地去认识它。乔布斯对于这一点就看得十分透彻，他从没有将野心变成自己的“贪欲”，他在以此激励自己的同时，也很清楚其中存在的风险，于是，他时刻审视着自己，只以实现理想为目标。

从这一角度出发，乔布斯的野心更像是一种自我的实现！

哲学家们认为，自我实现是人类最崇高的需要之一，它从来都是人生的兴奋剂，是一种抑制人们半途而废的内在动力。自我实现的欲望越是强烈，一个人在自己的生活旅途中就越是信心百倍，成就卓然。与之相比，没有野心的人，就像失去了发动机的汽车，难以想象他会以怎样一种方式前进。因此，我们要培养自己的野心，学会善用自己的野心，让它成为成功路上的推动力，而不是埋葬自己的坟墓！

乔布斯的互联网野心

哲学语录 | 真正强大的野心，首先是一种远见、判断力以及
| 前瞻性！

🍏 哲学释义

乔布斯将个人电脑带给了全世界，当个人电脑群雄逐鹿时，他已经不满足于仅在个人电脑上的发展，而是将目标锁定在互联网时代，于是，当 iMac 出现时，全世界再一次为之疯狂。随后，人们发现苹果所推出的一系列产品的名称，都有一个惊人的相似点，那就是这些产品名称前都加上了那个决定性的、小写的字母“i”，而这个“i”有两层含义：一是互联网 (Internet)；二是个人 (Individual)。

这就是乔布斯互联网的野心，但他的野心却并不是一时兴起，而是建立在一种远见、判断力以及前瞻性之上。正因为如此，他才会于 2000 年的 MacWorld Expo 大会上，情不自禁地发出了一句豪言壮语：“未来 10 年内，苹果电脑公司将是在网络方面获利最多的 10 家企业之一。”就这样，对于互联网时代到来的准确预见，让乔布斯一举实现了自己改变世界的梦想。

乔布斯告诉我们，成功必不可少的一项前提，即要有一个前瞻的目标，他亦是在对互联网时代的准确判断之上，才产生了发展互联网的野心。与之相比，我们常会觉得人生有很多可以实践的目标，但在实施的过程中，却



总不能顺利完成。这其中的关键，就是因为我们没有足够的远见，选择了一个不可能成功的目标，因此，我们必须制定具有前瞻性的目标，才能提高成功的把握！

🍏 经典案例

1998年5月6日，乔布斯向世人介绍了一款划时代的产品——iMac！

这款产品是乔布斯回归苹果后的经典之作，它标志着互联网时代的到来，而促使这次变革的是他对于未来的准确判断。在iMac面世的前几年，苹果公司一直在走下坡路，市场占有率也逐渐下降，业务量不断萎缩。这一困境迫使苹果内部不断裁员，以致员工们怨声载道。在内忧外患的情况之下，苹果公司游离于破产的边缘。就在这时，乔布斯的回归，才让苹果上下窥见了一线生机。

这一次乔布斯力挽狂澜的源头，正是他的互联网野心。

回到苹果的乔布斯发现了一系列问题，如苹果的业务范围太杂。以打印机行业为例，当苹果推出了与惠普差不多的产品时，惠普早已通过卖墨盒赚走一大笔钱。因此，乔布斯决定先砍掉类似这样的业务，然后，产品线上其他没有发展的产品也被悉数搁浅。他将火力集中在台式和便携电脑上，并细分为专业级和消费级。当苹果的资源都集中在这一领域发展时，苹果才逐渐走向了复苏。

就是在这段时期，乔布斯预见到了互联网时代的到来，因此，随着iMac的面世，苹果也摆脱了昔日的观念，之后有关互联网的一系列产品，如PowerBook、iBook等同时发力，将苹果再次推向了辉煌。到了1999年年底，苹果电脑公司的总营业额达到了61亿美元，其净利润则超过了6亿美元，足足是前一年度的2倍。当时，有杂志用这样的词汇评价乔布斯：“令人厌烦但是却能赚钱！”

从此以后，乔布斯便将苹果的重心转向了互联网。

2000 年年初，iBook 成为美国最畅销的笔记本电脑，而借着 iBook 以及 PowerBook 的总销售量，苹果电脑公司在笔记本电脑市场上的占有率达到了 10%。在 2000 年 1 月召开的 MacWorld Expo 上，乔布斯宣布正式成为苹果电脑公司的总裁，取消头衔前面的“代理”，与此同时，他还建议员工在自己的头衔前保留一个英文字母“i”，称他为“i 总裁”。

其实，乔布斯想借“i”这个英文字母，证明他“互联网”野心的成功！

🍏 智慧启迪

生活中，我们随处可见这样一群人，他们经常毫无目标地随波逐流，既没有固定的方向，也不知道停靠在何方，他们做任何事都不知道其意义所在，只是被裹挟在拥挤的人流中被动前进，于是，他们只能浑浑噩噩地虚度光阴，荒废自己的青春岁月。显然，这些人势必会被世界遗弃，因为没有目标就不可能获得成功，唯有积极地去追寻目标，才能发现改变人生的机遇。

然而，光有目标亦无法成功，还必须具备可以实现目标的洞察力和前瞻性。