第一图书网, tushu007.com

<<乔布斯改变世界的秘密>>

图书基本信息

书名：<<乔布斯改变世界的秘密>>

13位ISBN编号：9787122114884

10位ISBN编号：7122114880

出版时间：2011-9

出版时间：化学工业

作者：李梦淙

页数：167

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

史蒂夫·乔布斯 (Steve Paul Jobs）是苹果计算机公司的现任首席执行长(首席执行官)兼创办人之一，同时也是Pixar动画公司的董事长及首席执行长。
2006年媒体大亨100强（Media Guardian 100）排行榜中乔布斯名列第二。
其评判标准基于候选者在文化、经济和政治上的影响，偏重其在英国的影响。
其对苹果CEO乔布斯的评价是这样的：他改变了我们欣赏音乐的方式。
乔布斯正在计划推出像电视机一样的视频iPad，可以在iPad上观看从网上下载的电影及TV。
其中一位评审总结如下：世界上几乎没有一个媒体交换行业是乔布斯无法进入的。
任何人都在猜测他接下来会做些什么。
他影响了每个人的想法。
乔布斯在2007年Mac World展会的主题演讲中说：“今天，苹果将彻底改造手机。”这款集手机、音乐播放器和便携网络设备于一身的产品真正的上市日期比发布日晚了6个月，但是仍然激起了人们的极大热情，以至于上市首日全美各地的苹果商店均出现排队抢购的状况。
第一版iPhone也存在一些问题，最主要的就是电池续航时间过短和AT&T糟糕的网络，但它与乔布斯的预言并没有太大出入。
两款iPhone的销量很快便突破了2100万台，iPhone的触摸屏也已经成为其他厂商竞相模仿的行业标准。
比iPhone本身更令人印象深刻的是该平台中应用软件生态系统的蓬勃发展。
如今，iPhone应用商店的应用总量高达5万个，下载总量也已经突破10亿次。
当苹果公司CEO史蒂夫·乔布斯参加2008年的Mac World时，我们看到他的商业演讲水平更上了一层楼。
所有人都希望能够在演讲中更加简明扼要，乔布斯做到了，并且他做得很好。
就好像之前听过他演讲的听众说的那样，他不是要简单地卖一份牛排，而是要让牛排上那滋滋的热气充分的“勾引”你，激起你的购买欲望。
乔布斯一直以其门下产品的工业设计为傲，并表现出相当的激情，他经常喜欢用一些“extraordinary”(非同寻常的)，“amazing”(精湛的)，还有“cool”(酷)，这样的词汇来形容他的产品。
当大多数人只是在展示产品功能的时候，乔布斯却在展示这些新功能是怎样给人们的生活带来好处的了。
身为苹果公司的创始人——乔布斯告诫年轻学子说：我可以非常肯定，如果我不被Apple开除的话，这其中一件事情也不会发生。
这个良药的味道实在是太苦了，但是我想病人需要这个药。
有些时候，生活会拿起一块砖头向你的脑袋上猛拍一下。
不要失去信心。
我很清楚唯一使我一直走下去的，就是我做的事情令我无比钟爱。
你需要去找到你所爱的东西。
对于工作是如此，对于你的爱人也是如此。
你的工作将会占据生活中很大的一部分。
你只有相信自己所做的是伟大的工作，你才能怡然自得。
如果你现在还没有找到喜欢什么，那么就继续找、不要停下来、全心全意地去找，当你找到的时候你就会知道的。
就像任何真诚的关系，历久弥新。
所以继续找，直到你找到它，不要停止！
乔布斯改变世界的秘密乔布斯改变世界的秘密就在苹果公司前景一片大好的时候，乔布斯被诊断患了癌症。
一次扫描检查，结果清楚地表明乔布斯的胰腺上长了一个瘤子，并确诊这是一种无法治愈的恶性肿瘤，最多还能活3～6个月。
但是做了手术的乔布斯，奇迹般地痊愈了。

这是他和死神离得最近的一次。
这次经历之后。
他说：“ 不要让别人观点的聒噪声淹没自己的心声。
最主要的是，要有跟着自己感觉和直觉走的勇气。
” 乔布斯这一生的起落所造就的这种乔布斯精神，着实给了我们许许多多的启发，他的创业故事以及他“ 改变世界 ”的九大成功法则，也值得每个创业者去思考和学习。

内容概要

史蒂夫·乔布斯这个在“苹果”史上创造神话的人，正以超人的魅力迅速感染着全世界的青少年，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折服。
究竟他有什么特别的过入之处让全世界的人着迷？
《乔布斯改变世界的秘密》以乔布斯的成功历程为视角，通过展现高界超级成功人士的财商智慧和管理才华的方式，解析了乔布斯“改变世界”的秘密——九大成功法则。
这些法则，都是从乔布斯个人的亲身经历和作品中总结出来的人生经验。

这位商业巨人，有着别人所不可替代的处世思想与智慧。
把此书看做乔布斯成就财富人生的圣经也不为过，可以学到一位商业巨子创造财富的智慧和取得辉煌成功的处世哲学。
乔布斯这一生的起落所造就的这种“乔布斯精神”，着实给了我们许许多多的启发，他的创业故事以及他“改变世界”的九大成功法则，值得每个创业者思考和学习。

学习成功者的人生经验，可以让人生少走弯路。

《乔布斯改变世界的秘密》由李梦淙编著。

书籍目录

法则一：网罗一流的人才
让最优秀的人才能为我所用
要设法招募更强更优秀的人
人才须配在最佳工作机会上
不要计较优秀人才的小缺陷
不犯错必然不会是优秀的人
优秀是完成更有难度的任务
建立严格的标准为企业护航
法则二：一切要尽在掌控
唯有创新才能全盘掌控公司
创新思想其实就是销售梦想
海盗式创新比加入海军更好
坚持自己理念进行全盘掌控
不满的需求在变化中成赢家
创新是有胆识地去超越自我
产品创新是差异性上的竞争
不放下昨天就不会拥有明天
法则三：永远没有B计划
没有B计划不给自己留退路
只要愿意相信自己就一定行
迫使结果能达到最好的水平
不浪费在重复别人的生活上
超凡毅力是打拼的首要资本
利用洞察力看到潜在的商机
决策力助你跨过一道道难关
自驱力能推动你不断向前进
法则四：追求残忍的完美
成为卓越不需要杰出的环境
对客户的心思要细心的观察
加强自我管理切勿故步自封
计划与时机成熟要全力出击
危险关头的沉着是必备要素
没人才再有能力也不能成功
高瞻远瞩能创造及改变世界
法则五：永远的核心技术
了解企业的核心技术是什么
优势是特别能力与顾客结合
改变世界的关键是把握先机
企业发展要把握住时代趋势
拥有远见者最善于研究顾客
冒险是捕捉未来的必然选择
用知识整合来判断未来发展
每种知识都会变成错误知识
必须求知若饥并且虚心若愚
跟上潮流积极拥抱信息革命

法则六：谨慎与第三方合作
完全依赖别人你将身临险境
独立自主才能开发潜在能力
保持清醒的心切忌慌张失措
保持理性尊重自己内心声音
正确认识自己保持精神宁静
即使再困惑也不能放弃自己
自我的提升才是动力的来源
法则七：秘而不宣保持沉默
沉默才能更冷静地处理事情
用沉默可以赢得思考的时间
遇事深思熟虑急事果断处理
时机未到要适时地保持沉默
头脑要随时保持清醒的沉默
法则八：产品必须带来可观利润
只有创造顾客才能成就企业
用户要的是满足而不是忠诚
用户只会为自己的需求买单
适应用户要求才能赢得需求
站在用户的角度来思考经营
这个产品对用户有什么好处
学会适应用户需求的多样化
用户的需求信息孕育着机会
只有用户才真正了解市场
管理者应时常接近了解用户
设法要让用户感到物超所值
了解新一代消费开拓新市场
法则九：产品须令人惊叹且引导消费
引领消费的企业将没有对手
别费精力在无惊叹的创意上
引领消费需要有超前的思维
创新焦点必须符合用户需求
意外成功蕴涵巨大创新机会
在意外失败中寻找创新机会
用户挑剔就是创造领导机会
观念超前也未必能避免失败
有突破传统的观点绝不妥协

章节摘录

版权页：白手起家的亿万富翁，当然他不是唯一的，苹果公司上市当月产生了四个亿万富翁和40个以上的百万富翁，个人计算机飞速发展的时代来临了。
从1978年到1983年，苹果公司每年平均增长150%。
任何伟大的事业，都必须坚持自己的理念，只依靠灵光闪现的创业家最终会如同流星般消失，成功的秘诀是就是在于坚持。
任何伟大的企业所取得的成功。
都是依靠坚韧取得的.这如同斗牛场里的牛。
在西班牙，斗牛之前，小公牛要在斗牛场里接受考验。
每一头被带进场的牛，得攻击一名用长矛刺它的骑马斗牛士。
每一头牛的勇敢程度，按照它不顾刺伤，勇往直前的冲锋次数定出高低。
莱斯应该是电话的发明者，在他即将成功的时候，有一颗螺丝少拧了0.5毫米，导致实验失败，从此，便放弃了这项发明。
贝尔是他的一个助手，在莱斯放弃了对电话的研究以后，贝尔便继续研究电话。
一开始，他也犯了螺丝少拧0.5毫米这个错误，可贝尔发现了以后，便开始改进，最终成功发明了电话。
由此可见，只有坚持才有可能获得成功。
1928年，保罗.高尔文成立了只有五名雇员的公司，他要以此为开端，实现自己征服世界的宏伟计划。
当时交流电收音机已经开始进入家庭，高尔文看准时机，也准备生产这种产品，然后投放市场。
在他的辛勤努力之下，公司有了很大的发展。
然而就在此时，美国爆发了有史以来规模最大的经济危机，华尔街股市暴跌，一夜之间，大小企业纷纷倒闭，到处都在抛售物品。

编辑推荐

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com