

<<撬开苹果>>

图书基本信息

书名：<<撬开苹果>>

13位ISBN编号：9787300098302

10位ISBN编号：7300098304

出版时间：2008

出版时间：中国人民大学出版社

作者：利安德·卡尼, Leander Kahney

页数：202

译者：邱绪萍

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>

<<撬开苹果>>

前言

在很多人的印象里，乔布斯的故事非常类似于好莱坞经典大片——他单枪匹马地发明了iPod和iPhone，以一己之力拯救了当年自己一手创办却又背叛自己的公司。

乔布斯的名字，似乎一直和“创新”、“粗暴”两个词联系在一起，iPod的成功和他在电梯里解雇员工的桥段一样广为流传。

但是仔细想想，我们对乔布斯的了解到底有多少呢？

这多少要归功于苹果公司的公关部，因为他们几乎起诉了所有为乔布斯写传记的作者。

这本书是乔布斯和苹果公司的非官方传记，但是它的独到之处在于作者没有去详尽挖掘乔布斯的生平往事，而是尽全力去分析乔布斯的性格和他的成就之间的关系，正如作者在书中谈到的那样——这就是一个将自己个性特征转变为企业哲学的人。

苹果公司是第一家坚持依靠自己的技术变得如此强大的公司；同时开拓出全新的市场，这一市场远远要比苹果公司20世纪70年代引领的计算机产业市场大得多，那就是：数字娱乐与通信。

乔布斯是一个与中国传统美德完全格格不入的人——狂妄自大、脾气暴躁、缺乏耐心，这几乎与我们心目中成功企业领袖的形象相差千里；但正因如此，我们就更有必要去研究一下——看上去有很大性格缺陷的人，为什么能够取得如此辉煌的成功？

就乔布斯本人来说，他身上具备的绝不仅仅是创新的气质，至少还有这样几点性格特质值得我们思考

。

<<撬开苹果>>

内容概要

本书从1996年乔布斯以临时首席执行官（interim-CEO，iCEO）的身份重返苹果公司开始讲起。但是，对于早期诸如苹果二代或者最初的麦金塔电脑之类项目的一些细节情况，本书也有提及，尤其是那些可以说明乔布斯所持原则的项目。

苹果公司本身并没有参与本书的撰写工作。

本书只是一本非官方的商业传记。

撰写此书的早期，苹果公司公关部给作者打电话表示，苹果公司对本书不给予官方认可。

当时作者认为自己很可能会惹上官司，因为之前撰写乔布斯传记的大部分作者都遭到了乔布斯的起诉；但实际情况比作者预料的要好。

苹果公司并没有威胁作者，而是设法弄清楚作者究竟打算在书中写什么内容。

作者设法让他们相信本书整体的角度是积极的，最重要的是，将以乔布斯崇拜者的身份撰写此书，而不是像先前的很多传记一样揭秘他的生活。

自此之后，尽管由于作者在《连线》杂志（Wired）工作的缘故，每天都要与苹果公司公关部打交道，但他们再也没有和作者谈论过此事。

<<撬开苹果>>

作者简介

作者：(美国)利安德·卡尼 译者：邱绪萍利安德·卡尼 (Leander Kahney) 美国权威科技杂志《连线》总编，数十年来一直跟进苹果公司的发展，热门博客“Cult of Mac”的写手，曾出版过苹果粉丝五星级天书《MAC膜拜》(The Cult of Mac)和《iPod膜拜》(Cult of iPod)。

<<撬开苹果>>

书籍目录

引言第一章 “ 我们要有焦点！

做我们擅长的事。

” 第二章 “ 真是一群饭桶！

” 第三章 “ 艺术家总是在自己的杰作上签名。

” 第四章 “ 人要么是天才，要么是笨蛋！

” 第五章 “ 你想一辈子卖糖水，还是改变世界？

” 第六章 “ 我们从不以偷窃别人的伟大作品为耻！

” 第七章 “ 软件就是用户体验。

” 第八章 “ 我要拥有和控制最主要的技术！

”

<<撬开苹果>>

章节摘录

第一章 “ 我们要有焦点！

做我们擅长的事。

” 1997年7月一个阳光明媚的早上，乔布斯重返20年前与好友沃兹尼克在自己卧室成立的公司。

苹果公司当时已经陷入了绝境，濒临破产边缘。

仅仅在几年之内，苹果公司一路下滑，从全球最大的电脑公司之一变成了失败者。

公司资金与市场份额都大大缩水。

再没有人买苹果电脑，股价低得可怜，股票犹如废纸一般，媒体预测苹果公司很快就会破产、成为历史。

乔布斯重返公司的第一天，高层就被召集到公司总部开会。

当时的CEO吉尔·阿梅里奥已经步履维艰地经营公司18个月了，虽然他对公司进行了改进修补，但却没能重燃苹果富有创新能力的灵魂之火。

在会上，他说了一句：“是时候离开了。

”然后，静静地离开了会议室。

人们还没能反应过来，乔布斯就走进了会议室。

他看起来就像个流浪汉，穿着短裤和拖鞋，胡子也有好几天没有剃了。

他重重地往椅子上一坐，然后慢慢地转着椅子：“跟我说说这个地方到底出了什么问题？

”还没等人回答，他突然大喊道，“问题就出在产品上。

公司产品实在是太糟糕了！

这些产品已经一点吸引力都没有了。

”苹果的衰败苹果公司的衰败非常迅速而且来势汹汹。

1994年，在全球价值数十亿美元的个人电脑市场中，苹果占有约10%的市场份额。

当时，苹果公司是仅次于巨人IBM公司的全球第二大电脑生产商。

1995年，苹果公司售出的电脑数量达到了空前水平——全球470万台麦金塔电脑；但是苹果希望销售更多，成为像微软一样的大公司。

微软向其他公司出售了数十亿的认证软件。

戴尔公司和康柏公司每售出一台电脑，微软公司就可以向其挣得一份佣金。

苹果公司也想从事这一业务，于是宣布向Power Computing公司、摩托罗拉公司以及Umax公司等电脑生产商提供麦金塔操作系统授权。

苹果公司的管理层以为这些“克隆”机器将扩大麦金塔电脑的市场份额；然而，情况并非如此，麦金塔电脑的市场并没有因此得到扩大，它仍然保持较低的份额。

“克隆”麦金塔的功能更加强大，而价格则低于麦金塔电脑；受此影响，苹果公司的销售额开始持续下滑。

1996年第一季度，苹果公司宣布损失达到6900万美元，并解雇了1300名员工。

同年2月，董事会解雇了CEO迈克尔·斯平德勒（Michael Spindler），并聘用吉尔·阿梅里奥担任该职。

阿梅里奥是芯片行业的老将，被称为“挽救陷入困境公司的艺术家”。

但是，阿梅里奥在任的18个月，事实证明他并没有给苹果公司带来什么效果，也并不受欢迎。

苹果公司损失了16亿美元，市场份额从10%迅速跌至3%，公司股票也一蹶不振。

阿梅里奥解雇了数千名工人，然而在如此不景气的情况下，他得到的工资和奖金约有700万美元，并持有公司高达2600万美元的股票。

他非常奢侈地重新装修了高管人员的办公室，并且得到了价值700万美元的金色降落伞，《纽约时报》称阿梅里奥为“高层腐败”。

但是，阿梅里奥也的确为公司发展出过力。

他取消了大量亏损的项目与产品，对公司进行调整以遏制继续亏损；最重要的是，他购买了乔布斯的公司——NexT公司。

<<撬开苹果>>

他希望NeXT公司现代而富有活力的操作系统能够取代已经非常陈旧、老化的麦金塔操作系统。

购买NeXT公司这一想法完全出于偶然。

在此之前，阿梅里奥一直在与比尔·盖茨商讨微软公司Windows NT的认证授权问题，但他最感兴趣的是BeOS——由苹果公司前执行官琼·路易斯·卡西（Jean Louis Gasse）构建的新操作系统。

BeOS运行速度快而且很现代，但它还未全部完成。

经过六年的开发，它依然还未向市场发布；然而阿梅里奥依旧着迷于该操作系统，据他的估价，该系统价值5000万美元，但是盖茨的要价为2.5亿美元。

正当他们在讨价还价之际，NeXT公司的推销员加勒特·赖斯（Garret Rice）打电话让苹果公司不要沮丧，并建议他们过来看看自己公司的产品。

在那之前苹果公司的工程师甚至都没有考虑过NeXT公司。

他的一席话激发了阿梅里奥的兴趣，因此他让乔布斯展示了NeXT公司的操作系统。

1996年12月，乔布斯的NeXT公司系统展示给阿梅里奥留下了深刻的印象。

与BeOS不同，NeXT公司的系统已经完成了。

乔布斯有顾客基础，有开发人员，还有硬件合作伙伴；此外，NeXT公司还有一套完整而先进的、颇受市场好评的编程工具，有了这些工具，其他公司就很容易用其编写软件。

阿梅里奥曾说过：“他的员工花了大量时间思考互联网世界的关键问题，所考虑的范围远远超过了直接涉及的问题。

它比苹果公司以前构建的所有操作系统都更出色，比NT（微软的Windows NT操作系统）还要出色，甚至比太阳微系统公司（Sun Micro systems）的系统还更有潜力。

”于是，两家公司的工程师开始碰面商讨技术细节问题。

NeXT公司软件速度快，功能全；最重要的是，它以卡耐基—梅隆大学（Carnegie Mellon University）开发的跨平台微内核技术为基础，可以在任何平台上操作，将其接入麦金塔硬件不会产生很大的技术障碍。

商议过程中，乔布斯表现得非常低调，并没有漫天要价。

“这是一种令人振奋的策略，尤其是对乔布斯而言。

”阿梅里奥说，“看到他并没有像高速行驶的火车一样火急火燎，我感到很释然。

在介绍过程中，我们还有思考、提问和讨论的机会。

”乔布斯让阿梅里奥任选一种他喜欢的交易方式。

“你想以何种方式成交都可以，我会按照你的想法进行——软件证书授权、将公司卖给你，任何其他你想要的方式都可以。

”他说。

在乔布斯的厨房中，他们仅一杯茶的功夫就最终敲定了这笔买卖。

首先是价格问题，收购价格以股票价格为基准。

其次是NeXT公司员工所持的股票相关事宜。

乔布斯如此关心自己的员工，令阿梅里奥深受感动。

双方意向达成后，乔布斯建议出去散散步——这正是标准的乔布斯策略。

“对于商务会谈而言，这似乎是一个最不同寻常却又最吸引人的想法。

直到后来我才发现这正是他的标准策略。

”阿梅里奥说，“乔布斯的精力与热情吸引了我……我还记得他一站起来就变得非常有活力；起身走动后，他的大脑就变得异常活跃，而他也更有表现力。

后来我们又回到了屋里，敲定了这笔买卖。

”两周后，也就是1996年12月20日，阿梅里奥宣布苹果公司将以4.27亿美元的价格收购NeXT。

公司。

他还宣布苹果公司的麦金塔电脑新版本将以NeXT公司的操作系统为基础，乔布斯以阿梅里奥的“特别顾问”身份重返苹果公司，帮助完成过渡转型工作。

这是乔布斯离开将近11年后第一次重新走进苹果公司。

1985年，在与当时的CEO约翰·斯卡利的权力斗争失败后，他离开了苹果公司，创办了NeXT公司，后

<<撬开苹果>>

来该公司成为苹果公司的直接竞争对手。

他曾希望苹果公司破产；但当再度回到这里之时，他感到要想拯救苹果公司，可能已经为时已晚。担任临时CEO一开始，乔布斯并不愿意在苹果公司任职。

他已经是另一家公司——皮克斯动画公司的CEO了。

当时，由于该公司推出的第一部电影《玩具总动员》大获成功，公司正茁壮成长。

乔布斯在好莱坞获得了成功，因此他并不愿意回到苹果公司继续从事技术工作。

然而当时NeXT公司在市场上还未获得巨大成功，其产品似乎注定将成为博物馆内的一件高科技展品，乔布斯也面临变得与计算机行业毫不相关的危险；此外，乔布斯对快速更新的科技产品已经感到厌倦了。

他想要制造一些更加持久的东西，例如一部好电影，好的故事可以持续数十年。

1998年，乔布斯在接受《时代》杂志采访时说：“从事技术产品工作，如果你够幸运，产品将获得成功；如果你非常非常幸运，产品可能会大获成功并持续一年；如果你身处神殿，受众神庇佑的话，产品能够持续十年，然后迅速成为积淀层，成为构成下一技术层的基础。

我敢保证，20年后，你将无法启动我们现在的任何一台计算机。

但是《白雪公主》一书的销售量达到了2800万本，而且它已经有60年的历史了。

大家都不会再给小孩读希罗多德（Herodotus）或者荷马（Homer）的作品了，但是每个人都看电影，这些就是我们当今的神话。

迪士尼将那些神话注入到了我们的文化中，皮克斯动画公司也很有希望做到这一点。

”也许，更重要的原因在于，乔布斯怀疑苹果公司是否能够东山再起。

1997年6月他将自己在NeXT公司被收购时所获得的价值150万美元的股票以最低价出售了——只留下了象征性的一股。

他认为苹果公司未来的价值也就只值这么一股。

但是，苹果公司与他血脉相连，成了他生命的一部分。

因此，一旦他靠近了，就不可能撒下它不管。

1997年7月初，连续四个季度亏损（其中包括三个季度损失了10亿美元的交易）后，苹果公司董事会决定请阿梅里奥离开。

对整个硅谷而言，这是有史以来最大的亏损。

将阿梅里奥解雇后，苹果公司董事会再无第二选择。

自从以特约顾问身份进入公司后，乔布斯就一直为公司提出了很多建议。

董事会请乔布斯接管公司，他同意了——但只是暂时的。

乔布斯曾在苹果公司开玩笑似的提出过“临时CEO”（interim CEO, iCEO）一词，结果六个月后，他果真接纳了“临时CEO”这一头衔。

8月，苹果公司董事会正式任命乔布斯为临时CEO，同时继续寻找该职位的候选人。

收购NeXT公司，不是苹果公司得到了乔布斯，而是乔布斯得到了苹果公司，只是乔布斯通过巧妙的安排使苹果公司为此买单。

乔布斯接管苹果公司的時候，该公司销售的产品大约有40种，涉及从喷墨打印机到Newton掌上电脑等各种门类的产品。

所有这些产品中鲜有占市场主导地位的。

其电脑阵容尤其混乱，电脑产品由几大系列组成——Quadras系列、Power Macs系列、Performas系列和PowerBooks系列，而其中每一系列又有十几种型号。

除了令人迷惑的产品名称以外（Peifoma 5200CD、Perfoma 5210CD、Peafoma 5215CD以及Perfoma 5220CD），所有这些型号之间的实质性区别很小。

“我接任苹果公司的時候，看到的是数目繁多的产品，”后来乔布斯回忆到，“太不可思议了。

于是我开始问公司员工，为什么推荐3400而非4400？

为什么直接跳到6500，而非7300？

三个星期后，我依然无法弄清楚到底是为什么。

如果连我都无法弄懂这一点的话，我们的顾客怎么可能弄清楚？

<<撬开苹果>>

”我与一名从20世纪90年代以来就一直在苹果公司工作的工程师面谈的时候，他说自己依然还记得苹果公司总部墙上贴着的一张海报兼流程图。

海报的标题为“教你如何选择麦金塔电脑”，其初衷是为了指导顾客从复杂多样的电脑中进行选择；但是，海报却展示出苹果的产品策略有多么混乱。

“当你需要借助海报才能选出自己想要的麦金塔电脑的时候，这肯定有问题。

”这名工程师说。

苹果的组织结构也同样一片混乱。

这家公司已经成长为了一个臃肿的《财富》500强企业，拥有数千名工程师，而管理人员的数量甚至比这还要多。

“在乔布斯接任之前，苹果公司卓越、精力充沛但却混乱不堪，没能发挥出其强大功能。

”苹果公司高科技小组负责人唐·诺曼（Don Norman）说。

高科技小组事实上就是苹果公司赫赫有名的研发部，是很多重要技术的首创者。

“我1993年加入苹果公司的時候，它真是太了不起了，你可以做许多富有创造力和创新性的事情。但是公司结构一片混乱。

在一个部门里，需要一些富有创造力的人，而其他的人则负责做事情。

”诺曼说，苹果公司的工程师由于其富有想象力和创新性而得到奖励，而不是因为认真完成任务得到奖励。

他们整天都在发明，但是很少去做公司规定的事情。

这种情况会把任何管理者逼疯。

命令是传达下去了，但令人难以置信的是，六个月后，居然没有任何反应。

“太荒唐了。

”诺曼说。

苹果公司的最大软件合作商——Adobe公司的约翰·沃洛克（John Warhock）说，乔布斯重返苹果公司以后，这一情况得到了迅速改变。

“他意志坚定地来到了苹果公司，你要么与公司签约继续工作，要么就离开。

”沃洛克说，“要以一种理念经营苹果公司——直接，有力。

任何人都不能轻易做到这一点：每次遇到问题，都非常猛烈地去处理。

我认为，在NeXT公司的几年时间里，他成熟了，并且他从来没有这么成熟过。

”乔布斯的调查以临时CEO的身份重返苹果公司几天后，乔布斯就投入到了工作中。

一旦下定决心，乔布斯就投入对苹果公司的整顿中。

他立即开始对每一种产品进行彻底的调查，对其逐一检查，寻找公司真正有用的产品。

“他需要对正在进行的每一件事情彻底检查。

”其助手吉姆·奥利弗（Jim Oliver）说，“他与所有产品小组一一进行谈话，想要知道各个小组的工作范围与规模。

他说：‘公司的一切都需要有存在的理由。

’”乔布斯将公司所有人召集到会议室后，直接步入主题，开始谈工作。

彼得·霍迪（Peter Hoddie）是一位技术精湛的程序员，后来成为了苹果公司多媒体软件的首席设计师。

“没有介绍，完全没有。

”霍迪回忆说，“有人开始做笔记。

但是乔布斯说：‘你们没有必要做笔记。

如果我说的东西重要的话，你们会记住的。

’”在会上，工程师与程序员详细地展示了他们正在开展的工作，深入地介绍了自己的产品如何运作、如何生产以及他们的下一步计划。

乔布斯认真地倾听，并提出了很多问题，他完全沉浸于其中。

展示接近尾声的时候，他提出了一些假设性的问题，比如：“如果不考虑钱的问题，你们会怎么做？”

”这样的会议一直持续了好几个星期。

<<撬开苹果>>

一切都很平静、有条不紊，乔布斯也没有大发脾气。

“乔布斯说公司根本就没有焦点，每个小组都在做一些同样的事情。

”奥利弗说，“一切都非常正式，非常平静。

他曾说：‘苹果公司陷入了严重的财政困境，我们没有能力再做任何额外的事情了。

’对此，他表现得非常和善，但却异常坚定。

”乔布斯并未直接裁减公司项目，而是让每个小组自己推荐哪些项目应该砍掉，哪些应该保留。

如果该小组想要留住某个项目的话，小组成员必须说服乔布斯，然而说服工作却非常艰难。

有些小组想要保留收益不大，但具有战略意义或者具备市场顶尖技术的项目，乔布斯会对他们说：“如果无法产生利润，那它就不得不被砍掉。

”大部分小组都提出了少数牺牲品，乔布斯的反应是“还不够”。

“如果苹果公司要生存下去的话，我们就一定要砍掉更多的项目。

”奥利弗回忆乔布斯当时所说的话，“期间，他并没有大喊大叫，也没有骂别人是白痴。

他只是简单地说：‘我们要有焦点，做我们擅长的事！

’”乔布斯多次在白板上画出苹果公司年收入的简单图表。

图表显示了公司年收入的急剧下滑，从每年120亿美元跌至100亿美元，后来又跌到了70亿美元。

乔布斯说，苹果公司不可能成为一个年收入达120亿美元或者100亿美元的公司，但它有可能成为一家年收入达到60亿美元的公司。

后记

本书作者利安德·卡尼是美国《连线》杂志的总编。

卡尼最出名的是其大受欢迎的博客。

他是撰写苹果公司以及麦金塔电脑相关话题的杰出作家。

继《Mac膜拜》(The Cult of Mac)和《Pod膜拜》(Cult of iPod)两部力作后,卡尼又推出了本书。

本书是关于乔布斯的一本非官方商业传记。

关于乔布斯的传记数量众多,这些传记虽然大多对乔布斯暴躁的脾气进行了详细描写,但却并没有对乔布斯的正面行为进行过任何分析,难免有失偏颇。

本书作者以乔布斯崇拜者的身份撰写此书,目的不是揭秘乔布斯的生活,而是希望借此书纠正此前很多传记有失公允的评论和观点,深入挖掘出乔布斯苹果神话的魔法源泉。

本书前七章的最后部分,作者都对从乔布斯身上学到的东西进行了总结,有助于读者更加深刻地了解乔布斯的力量源泉和成功秘诀。

乔布斯是一个充满非凡魅力的传奇人物,21岁便与史蒂夫·沃兹尼克合作在他父母的车库后面创立了苹果公司,25岁身价就达到了2亿美金,26岁成为时代杂志的封面人物,1985年被迫辞职,时年30岁。

1986年,乔布斯买下了数字动画公司皮克斯动画工作室。

这间工作室如今已成为畅销动画电影《玩具总动员》和《虫虫危机》的制作厂商,它是乔布斯事业生涯中的第二个高峰。

1996年,苹果公司重新雇用乔布斯。

此时,苹果公司经历了高层领导的不断更迭和经营不善之后,其营运情况每况愈下,财务收入开始萎缩。

1997年9月,乔布斯重返该公司任CEO。

他对奄奄一息的苹果公司进行了大刀阔斧的改组和一连串新产品降价促销的措施。

终于在1998年第四个财政季度创造了1.09亿美元的利润,让苹果公司重新“红”了起来。

乔布斯一上任就迅速砍掉了公司没有特色的业务。

<<撬开苹果>>

媒体关注与评论

写乔布斯的书很多，但本书的特质在于，作者从乔布斯的性格气质入手，生动地呈现出一个特立独行的企业家形象。

在本书中乔布斯不再是神，而是一个真实生动的人。

本书的价值在于，你从中得到的启发恰好是你不必仿效乔布斯，而是做好你自己。

伟大的企业家能够从任何类型的人中产生。

——石涛 亚马逊（中国）副总裁 仔细想想，我们对乔布斯的了解到底有多少呢？

这多少要归功于苹果的公关部，因为他们几乎起诉了大多数为乔布斯写传记的作者。

这本书的独到之处在于作者没有去详尽挖掘乔布斯的生平往事，而是尽了全力去分析乔布斯的性格和他目前取得的成功之间的关系，正如作者在书中谈到的那样——这就是一个将自己个性特征转变为企业哲学的人。

——刘湘明《IT经理世界》总编 苹果公司CEO、皮克斯动画工作室创始人斯蒂夫·乔布斯，在他那传奇般的硅谷生涯中，其鲜明的个性已在世人心中打上了深深的烙印。

在这本传记中，作者长期跟进乔布斯的工作与生活，向我们展示了一个粗暴、随意贬低员工的乔布斯，一个有着无限工作热情、对细节狂热追求的乔布斯，一个向往完美、屡获殊荣的乔布斯，一个以满足顾客真正需求为己任的乔布斯。

——《出版者周刊》（Publisher's Weekly） “苹果公司开始了科技史上第二次最引人注目的演出，它传奇般的复苏之路让人难以忘怀。

” ——Google总裁埃里克·施密特 “苹果公司一直致力于生产消费者想用的产品。

乔布斯似乎总能够了解行业下一步会向什么方向发展。

他拥有难以置信的品位。

” ——微软公司创始人比尔·盖茨 “我十分推崇苹果公司的乔布斯，他在将创新商业化方面的成绩非常让人敬佩。

” ——波音公司CEO詹姆斯·迈克纳尼 “苹果公司是一万个乔布斯的集合体，乔布斯就是镜子里的苹果公司。

” ——前苹果公司CEO吉尔·阿梅里奥

<<撬开苹果>>

编辑推荐

《撬开苹果》从1996年乔布斯以临时首席执行官（interim-CEO，iCEO）的身份重返苹果公司开始讲起。但是，对于早期诸如苹果二代或者最初的麦金塔电脑之类项目的一些细节情况，《撬开苹果》也有提及，尤其是那些可以说明乔布斯所持原则的项目。苹果公司本身并没有参与《撬开苹果》的撰写工作。

乔布斯精彩语录：不要害怕成为榜样。
领导者和追随者的区别在于创新。
G4 Cube就是世界上最酷的电脑！
尝试为这个世界带来点有意义的事情。
我们从不以偷窃别人的伟大作品为耻！
自从我来了苹果之后，没有人胆敢吞并我们。
我是世界上唯一尝到一年之内输掉2.5亿美元滋味的人。
只有对一千件事情说“不”，才能确保我们不会误入歧途或浪费过多尝试。
荣获美国知名杂志《今日美国》“2008年最佳商业书”称号。
《今日美国》杂志评价《撬开苹果》：让人们看到了乔布斯的智慧思想，正是乔布斯创造了个人电脑和数字音乐，同时也使Pixar公司成长为一个象迪斯尼公司那样伟大的影视公司。

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>