

<<世界因你而改变>>

图书基本信息

书名：<<世界因你而改变>>

13位ISBN编号：9787500850618

10位ISBN编号：7500850611

出版时间：2011-10

出版时间：中国工人出版社

作者：安忆

页数：292

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>

<<世界因你而改变>>

前言

2011年10月6日，一个爆炸性的新闻引发了世界人民的骚动——史蒂夫·乔布斯逝世——一个天才的“陨落”。

我不得不说，史蒂夫·乔布斯成功了，当世界各地的人用他发明的苹果设备了解到他的去世消息时，他真的成功了；当全球的iPhone用户用他发明的iPhone手机发出悼念他的信息时，他真的成功了。

乔布斯不只是属于苹果的，他也是属于整个世界的。

他改变了苹果，改变了世界，改变了人们看世界的视野和视角，改变了人们享受生活的方式。

他是真正地在用生命兑现自己的承诺——“活着，就为改变世界”，即使是在生命的最后阶段，他也在用最惊人的创造力让全世界记住“苹果”，记住一个名叫“史蒂夫·乔布斯”的人。

本书通过乔布斯一生的成长、创造、发明的经历，讲述了一个个发生在乔布斯身上的经典故事，沉淀出16堂富有魅力和意绪的创意课，让你在感怀和崇敬这个伟大领袖的同时，更加理解一个创新家的得与失，更加认可这个商业天才的卓越天赋和创造才能。

两个名叫史蒂夫的男人，于1976年制造了一台开启一段伟大历史的电脑，它的操作非常简便。

这是当时能够给予一台电脑的最高评价。

如果你问一个人，电脑是谁发明的，他可能会有几秒钟的思想短路。

如果你问一个人，个人电脑是谁发明的，他能立刻给你一个答案——“乔布斯和他的队友”。

因为，人们的生活中到处可见iPhone、iPod、Mac……，人们已经无法忽略或无视掉苹果核乔布斯了。事实上，从发明个人电脑，到建立一个便携式媒体播放器到数字电视市场，再到彻底改变人们享受音乐、购买音乐的方式，苹果公司的影响力都是任何一家公司所望尘莫及的。

苹果公司从一家开始于一个车库的两人团队到超越索尼、IBM、惠普等大型企业，机身电子消费市场的先驱，其中的历程不言而喻，但，最关键的一个人物还是史蒂夫·乔布斯，这个能够引发IT领域“风云变幻”的人物。

尽管，史蒂夫·乔布斯有过过错、失误，以及怪异的性格和令人难以理解的习惯，但是，试问这个世界，能够和托马斯·爱迪生相提并论的人只有史蒂夫·乔布斯了。

推动个人电脑的问世和发展；20多岁成为亿万富翁；令一个病入膏肓的企业起死回生；改变了IT行业的商务模式；……最重要的还是，他改变了世界，改变了人们的生活，改变了人们对音乐、电视以及电脑、传媒的认识。

“革命”是乔布斯一直都在努力的工作，除了革他人的命，更要革自己的命。

他不仅用一种截然不同的方式开辟了一个全新的领域，他也向全世界证明了，工作不仅是成就财富梦想的途径，工作也可以是充满乐趣的享受。

很多人总会孤立地看结果，从而把乔布斯神化，实际上乔布斯也是一个有七情六欲、有缺点、有脾气、有矛盾的人。

在本书中，你不仅能看到一个偏执的创新狂人的独特思维方式，也能够看到这个天才最平凡的气质秉性，对事业的热爱、对梦想的痴迷、对员工的苛刻、对亲人的冷酷……从出生到成长到成才，乔布斯的人生经历并不比别人顺畅，但是，他用自己的方法改变了自己的人生轨迹，并用创新思维改变了他所处的时代的商业图景。

他的成功理念是每一个国家的教科书中都讲到过的大道理，但是在这个世界上，却只出现了一个史蒂夫·乔布斯，这是为什么？

是什么让乔布斯与众不同？

是什么让他拥有了今天的成就？

是梦想和创新，是偏执和坚持。

马云说过，如果他马云能够成功，那么80%的人都能够成功；而史蒂夫·乔布斯说过，如果他乔布斯能够成功，那么所有的人都应该成功，除非他没有梦想。

愿景，是每一个人成长的道路上都怀抱着的理想，也是成就每一段传奇故事的萌芽。

也许，用历史唯物主义的观点来论证，没有史蒂夫·乔布斯，也会出现另一个史蒂夫乔布斯来改变世界。

<<世界因你而改变>>

但是，如果你了解了，懂得了，经历了，你会对这个私生子、辍学青年、叛逆青年、有着严重性格缺陷的人的梦想和奋斗精神所打动，并认为他真的值得尊敬。

纵观史蒂夫·乔布斯的人生曲线图，我们不难发现，那些跌宕起伏的所有节点都和两个字有关，那就是“创新”。

他是一名工程天才，对产品定位与设计极为敏感。

与微软可以离开比尔·盖茨照常运行不同，如果没有乔布斯，苹果就失去了光泽。

这个对完美近于偏执的狂人拥有足够的勇气提出与众不同的想法，并对自己改变世界的才华和能力不存丝毫的怀疑，这就是乔布斯本人的骄傲，因为他有着独特的创新才能。

虽然，乔布斯离开了世界，但是他却给这个世界留下了太多太多值得世人学习的东西。

你可以没有iPhone，可以没有iPod，可以没有任何一款苹果产品。

但是，你绝不可以不知道乔布斯。

他就是一面镜子：一面给所有有梦想的人看的一面镜子；一面给所有创业者看的镜子；一面给所有领导者看的一面镜子……读读史蒂夫·乔布斯的创意故事吧，从中你能读到你所拥有却没有发现的东西，或者是你所缺乏的东西。

<<世界因你而改变>>

内容概要

乔布斯不只是属于苹果的，他也是属于整个世界的。他改变了苹果，改变了世界，改变了人们看世界的视野和视角，改变了人们享受生活的方式。他是真正地在用生命兑现自己的承诺——“活着，就为改变世界”，即使是在生命的最后阶段，他也在用最惊人的创造力让全世界记住“苹果”，记住一个名叫“史蒂夫·乔布斯”的人。

《世界因你而改变：乔布斯的16堂创新课》通过乔布斯一生的成长、创造、发明的经历，讲述了一个个发生在乔布斯身上的经典故事，沉淀出16堂富有魅力和意绪的创意课，让你在感怀和崇敬这个伟大领袖的同时，更加理解一个创新家的得与失，更加认可这个商业天才的卓越天赋和创造才能。

<<世界因你而改变>>

书籍目录

前言 活着，就为改变世界第一章 判别：你做的事情，必须是你喜欢的事情我们结婚吧，趁活着……
你能给予激情的最好礼物，就是信任倾听自己的心声，推开传来呼唤之音的大门不要为了别人的眼光而活第二章 愿景：在这个世界上留下你的痕迹个人电脑的未来，将是圣诞礼物单的常客发明者不重要，重要的是发展者崇高的目标不灭，创意的火花就会闪现新的创意融入更高层次的梦想，价值才会闪耀第三章 逆向：你的大脑需要输入激活密码走出硅谷，在农场将大脑格式化好的艺术家复制作品，伟大的艺术家窃取灵感寻找另一个答案，需要你做离经叛道者第四章 消费者：你的梦想，需要兜售给我与他正是那些疯狂到以为可以改变世界的人，才能真正改变世界非同凡想的狂人，狂人的非同凡想消费者是“眼球”，这样的想法暴露出你短浅的目光简单、亲切、美观，而不是“大众协作”和“以用户为中心的创新”消费者不在意你，听起来很残酷，但必须正视第五章 设计：你常用的词汇中，必须有一个“不”苹果被咬了一口，才与众不同把我们的产品做成一种商业模式跌跌撞撞的设计团队，狂热的宗教组织乔氏反传统的思维模式设计的魔力：我们还能去掉什么绝不轻易说OK与让用户自己去体验第六章 技巧：你需要做一个讲故事的高手打开PPT前，在心里想好你的故事好的故事总能培养信徒一场伟大的演讲：改变思想、启动事业、助力公司成长相信对产品的热情来自信仰第七章 体验：你的生活平淡了，就去给自己神奇的体验苹果色彩，为生活添光彩激情的相互传染好而不贵的创新……第八章 市场：信徒，才能养得起伟大的公司第九章 人才：平生不解藏人善，到处逢人说项斯第十章 创业：最智慧的疯狂——找到自己的心爱第十一章 营销：欲擒故纵，不必阿谀消费者第十二章 竞争：一直向前走，从未被超越第十三章 ipod经济：乔氏的得意之笔第十四章 iphone狂想曲：21世纪的新嬉皮风第十五章 苹果的创新战略：开启进步之门第十六章 梦想：改变了自己的乔布斯，才改变了世界附录：史蒂夫·乔布斯生平

<<世界因你而改变>>

章节摘录

版权页：苹果的基本策略：很少做关键群体测试领导者和追随者的区别在于创新。

——史蒂夫·乔布斯 沉默是金，苹果的员工对于任何关于产品计划的问答都是训练有素的，在问及任何有关未来发布的产品问题，所有的员工都会回答：“苹果公司对于未来发布的产品不予任何评论。”这个回答常常让媒体无可奈何。

在市场赢得良好口碑的苹果能够把关注用户体验做到尽善尽美，已是非常难得了，更意外的是，赢得如此成功的苹果，却是很少作关键群体测试，甚至可以说几乎没有任何试用版测试，除了一个“小小”的公关部与外界打交道。

保持沉默，是苹果公司一贯的作风，也是它的基本策略。

因为，这样可以制造很多具有诱惑性的悬念，还关系到一大笔资金，每一款苹果新品的发布都可以在网络和主流媒体上产生价值数百万美元的免费推广，带来的惊喜越大，免费新闻报道的篇幅就会越多。

如此一来，“物以稀为贵”，苹果藏得越深，得到的回报就越大，何乐而不为？

制造“混乱”往往是企业吸引眼球和注意力的手段，而苹果却不同，它采用的是“平庸”的策略，制造“无声胜有声”的“混乱”。

更重要的是，这种“平庸”往往是“卓越”的敌人，用简单打败复杂，用普通打败高贵。

有人说，苹果的成功有一部分是来自运气，能够用如此简单的设计完善一个复杂难懂的策略。

不过，细细想来，苹果公司的做法不失为一种大智。

因为，越是简单就越没有瑕疵，越是复杂，就越容易犯错。

这个在生活中常见的小常识却少有人明白。

数年来，苹果的名片就是它的“好用”，从不多费一个按钮、一个步骤，也不多作任何解释，就是为了让大部分产品在消费者面前更直观、更亲近。

如果你问苹果产品的用户是否阅读过用户指南，他们大多数的人都会告诉你“不”。

你说苹果电脑公司没有用心？

不，苹果公司恰恰是为赢得关注、顾客而精心制定策略，并最终获得了巨大的财富。

沉默并不代表没有反击的实力和资本，沉默也是一种武器。

在商场上，创新的确是需要主动去争取和尝试，但是，那些费尽心思的公测、上市准备、发布会造势真的就是胜利的前兆吗？

没有试用版测试，并不代表没有发言权，选择沉默，并不代表放弃。

那是因为，不给自己试用的机会，就等于是斩断退路，只能选择奋力一搏，“不成人便成仁”。

不过，在这里必须强调的一点是，不是任何企业都能够像苹果一样“一击即中”，不做群体测试，并不代表你可以脱离群众，随性而为。

苹果敢于如此大胆地出手，大胆地推广，原因就是它从制造到设计，都能精细到别人无法做到的地步，注重细节的取胜一直都是苹果产品制胜的关键。

苹果的成功策略除了极少关注群体测试这个简单的策略，其实苹果公司还有很多其他对公司利润有益的策略。

下面我们就来个小小的总结，学习苹果的策略。

1.设计诱人。

有食欲的食物往往比看着没有食欲的食物来得更加畅销，包装设计也是如此，外观诱人的产品远比不上诱人的产品畅销。

苹果在产品设计上非常重视视觉的诱惑里，同时还要完全统一于苹果的企业文化和风格，从笔记本电脑、MP3播放器，到手机，苹果产品的外观设计都广受赞誉，销量也是非常可观。

连包装盒、配件、线缆都能让用户体验到设计者的用心和祝福。

2.用户界面。

苹果吸引人的地方除了一眼望见的外壳，还有精致的软件设计。

在苹果公司，有一个软件开发商必须严格遵守的用户界面准则，是苹果对软件外观和感受的严格要求

<<世界因你而改变>>

而且，苹果还出版过一本书，主要讲解关于卓越用户界面的设计。
一个好的用户界面就像是电脑的门面，既要看着惊艳，又要方便用户使用。

3. 专利模式。

从苹果iTunes音乐商店购买的音乐文件大部分是由苹果的数字版权管理技术FairPlay DRM进行加密，所以，这些音乐就只能在苹果产品上播放，一旦转向其他的平台就必须放弃已经购买的音乐文件。那么，为了能够永久锁住这些效应，重复消费者就产生了。

4. 品牌宣传。

从著名的“1984”电视广告，到“不同凡想”，再到“我是Mac”系列宣传广告，苹果的这些商业活动既引人发笑，有富有商业洞察力。

观众因为喜爱苹果的广告而把苹果的电脑广告发布到自己的个人网页上供人欣赏。

这种不用花钱就能获得广告宣传时间的好事大概很少有人能够做到吧，苹果在这方面值得每一家公司嫉妒。

5. 装备完善。

所有苹果笔记本都有一套应用软件套装，一拿出就能用在笔记本上，不需要额外购满软件。

而且，这些软件和其他的苹果软件都能兼容。

你遇到任何问题，到任何一家咨询公司，他们都会帮你解决。

凡是在处理不利于公司利润上的问题，苹果总是毫不手软，尤其是在“清理门户”上，更是雷厉风行。

尤其是在对待用户体验方面，乔布斯几乎是一丝不苟，不容许有丝毫的错误。

尽管苹果的成功存在一些运气的因素，但是我要强调的是，苹果一直在完善一个复杂难懂的策略，这个策略囊括了很多元素，有简单、有平庸、有革新、有创造，让硬件和软件，内部结构和包装设计，产品制造和售后服务的融合达到完美无瑕，实现了操作简便和功能强大的远大目标。

【创新启示】平庸是卓越的敌人，这是显而易见的，但是，似乎你和他都忽略了这一点。

<<世界因你而改变>>

媒体关注与评论

安息吧，史蒂夫·乔布斯。

我们所有人感谢你所做出的工作，你使我们日常生活中很多事情成为可能。

——美国总统奥巴马乔布斯改变了整个世界，所有人都羡慕他的才华和智慧，我诚挚地向他的家人表达我的哀悼。

——俄罗斯总统梅德韦杰夫苹果失去了一位具有远见卓识和创造力的天才，世界失去了一位神奇的人物。

——苹果CEO蒂姆·库克我与乔布斯的首次会面约在30年前。

自那时以来的后半生时间中，我们两人之间为同事、竞争对手以及好友的关系。

——微软联合创始人比尔·盖茨史蒂夫如此具有魅力和才智，他鼓舞人们去完成不可能的梦想，他将永远被铭记为历史上最伟大的电脑发明家。

——谷歌董事长施密特他始终把用户的使用体验放在首位，这一点一直激励着我努力向前。

——谷歌CEO拉里·佩奇史蒂夫，非常感谢你这位良师益友。

非常感谢向世人展示出你改造世界的能力。

——Facebook创始人兼CEO马克·扎克伯格没有人愿意死，即使人们想上天堂，人们也不会为了去那里而死。

但是死亡是我们每个人最后的终点，从来没有人能够逃脱它，也应该如此。

因为死亡就是生命中最好的一个发明，它将旧的清除，以便给新的让路。

——史蒂夫·乔布斯

<<世界因你而改变>>

编辑推荐

《世界因你而改变:乔布斯的16堂创新课》编辑推荐：2011年10月6日，一个爆炸性的新闻引发了世界人民的骚动——史蒂夫·乔布斯逝世——一个天才的“陨落”。

我不得不说，史蒂夫·乔布斯成功了，当世界各地的人用他发明的苹果设备了解到他的去世消息时，他真的成功了；当全球的iPhone用户用他发明的iPhone手机发出悼念他的信息时，他真的成功了。

乔布斯不只是属于苹果的，他也是属于整个世界的。

他改变了苹果，改变了世界，改变了人们看世界的视野和视角，改变了人们享受生活的方式。

他是真正地在用生命兑现自己的承诺——“活着，就为改变世界”，即使是在生命的最后阶段，他也在用最惊人的创造力让全世界记住“苹果”，记住一个名叫“史蒂夫·乔布斯”的人。

《世界因你而改变:乔布斯的16堂创新课》通过乔布斯一生的成长、创造、发明的经历，讲述了一个个发生在乔布斯身上的经典故事，沉淀出16堂富有魅力和意绪的创意课，让你在感怀和崇敬这个伟大领袖的同时，更加理解一个创新家的得与失，更加认可这个商业天才的卓越天赋和创造才能。

乔布斯：
· 1955年2月24日，史蒂夫·乔布斯出生在美国旧金山。

· 1976年4月1日，史蒂夫·乔布斯、沃兹尼克及龙·韦恩成立苹果公司。

· 1980年12月12日，苹果公司上市。

· 1985年9月17日，史蒂夫·乔布斯黯然离开苹果公司。

并于同年创建NeXT公司。

· 1986年，史蒂夫·乔布斯收购了皮克斯动画制作公司(Pixar)。

这家公司在10年后因为拍出了《玩具总动员》而声名大噪。

· 1996年12月，苹果公司用4亿美元买下NeXT。

史蒂夫·乔布斯回归。

· 2000年1月，史蒂夫·乔布斯获得了董事会开出的价值超过2亿美元的股票期权，并被正式任命为CEO。

这场最漫长的流放，终以史蒂夫·乔布斯最壮烈的归未结束。

· 2001年1月9日，在苹果公司世界展示会上，乔布斯宣称苹果公司要做“数字化中枢”，推出了iTune

。

· 2001年10月23日，在“9·11”阴影下，苹果公司推出了划时代的产品iPod，很快便占到了苹果销售额的1/3。

· 2003年10月，史蒂夫·乔布斯被查出胰腺里长了癌症肿瘤。

· 2007年，苹果公司花费1.5亿美元进行研发，创造了iPhone。

· 2009年1月，史蒂夫·乔布斯病休。

· 2010年1月27日，苹果公司平板电脑iPad正式发布。

· 2011年8月25日，史蒂夫·乔布斯辞职，建议由蒂姆·库克接任苹果CEO的职位。

同时苹果宣布任命史蒂夫·乔布斯为公司董事长，蒂姆·库克将担任董事。

· 2011年10月5日，苹果公司在新品发布会上正式发布新一代手机iPhone4S。

· 2011年10月6日，史蒂夫·乔布斯逝世，享年56岁。

<<世界因你而改变>>

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>