

<<乔布斯成功的12个秘诀>>

图书基本信息

书名：<<乔布斯成功的12个秘诀>>

13位ISBN编号：9787508486055

10位ISBN编号：7508486056

出版时间：2011-6

出版时间：中国水利水电

作者：朱子熹

页数：228

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>

<<乔布斯成功的12个秘诀>>

前言

乔布斯说：你必须找到你所钟爱的东西(“You’ve got to find what you love,” Jobs says)，因为它是你成功坚持的动力。

乔布斯在斯坦福大学演讲时说：我非常幸运，因为我在很早的时候就找到了我钟爱的东西。

沃茨和我在二十岁的时候就在父母的车库里面开创了苹果公司。

我们工作得很努力，十年之后，这个公司从那两个车库中的穷光蛋发展到了超过四千名的雇员、价值超过二十亿的大公司。

在公司成立的第九年，我们发布了最好的产品，那就是Macintosh。

那时我也快要到三十岁了。

在那一年，我被炒了鱿鱼。

你怎么可能被你自己创立的公司炒了鱿鱼呢？

(笑)嗯，在苹果快速成长的时候，我们雇了一个很有天分的家伙和我一起管理这个公司，在最初的几年，公司运转的很好。

但是后来我们对未来的看法发生了分歧，最终我们吵了起来。

当争吵不可开交的时候，董事会站在了他的那一边。

所以在三十岁的时候，我被炒了。

在这么多人的眼皮下我被炒了。

在而立之年，我生命的全部支柱离自己远去，这真是毁灭性的打击。

在最初的几个月里，我真是不知道该做些什么。

我把从前的创业激情给丢了，我觉得自己让与我一同创业的人都很沮丧。

我和大卫·派克(惠普创始人之一)和鲍伯·诺伊斯(英特尔创建者之一)见面，并试图向他们道歉。

我把事情弄得糟糕透了，我甚至想逃离硅谷。

但是我渐渐发现了曙光，我仍然喜爱我从事的事业。

在苹果公司发生的这些事情丝毫没有改变这一点，一点也没有。

我被驱逐了，但是我仍然钟爱它。

所以我决定重头再来。

我当时没有觉察，但是事后证明，从苹果公司被炒是我这辈子最好的事情。

因为，作为一个成功者的沉重感被作为一个创业者的轻松感所取代了：对任何事情都不那么特别看重。

这让我觉得如此自由，进入了我最有创造力的时期之一。

在接下来的五年里，我创立了一个名叫NEXT的公司，还有一个叫Pixar的公司，然后和一个后来成为我妻子的优雅女人相识。

Pixar制作了世界上第一部用计算机制作的动画电影——“玩具总动员”，直到现在Pixar也是世界上最成功的计算机制作工作室。

在后来的一系列运转中，Apple收购了NEXT，然后我又回到了Apple公司。

我们在NeXT发展的技术在Apple的复兴之中发挥了关键作用。

我还和劳伦斯一起建立了一个幸福的家庭。

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的。

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。

<<乔布斯成功的12个秘诀>>

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！

你们的时间很有限，所以不要将他们浪费在重复其他人的生活上。

不要被教条束缚，那意味着你和其他人思考的结果一起生活。

不要被其他人喧嚣的观点掩盖你真正的内心的声音。

还有最重要的是，你要有勇气去听从你直觉和心灵的指示——它们在某种程度上知道你想要成为什么样子，所有其他的事情都是次要的。

对于我们来说，最需要的就是乔布斯这种坚持的精神，他的名言：“你必须要找到你所钟爱的东西”是值得每个人去思考和学习。

本书总结了乔布斯以往经历中的坚持创新原则，希望读者能够从中吸取精华，早日取得成功。

在本书编写的过程中，初良龙、顾玉梅、郝剑锋、高巍、韩晶、侯晓莉、冯旭、冯薇、邵雪梅、宋佳、王丹、夏丽、尹洪燕等朋友协助查找资料，陈冬、张茹等协助审阅文字，在此一并致谢。

<<乔布斯成功的12个秘诀>>

内容概要

乔布斯究竟是什么样的人？

为什么他的一举一动让世人疯狂，令同行胆颤？

他如何收服精英、缔造无人匹敌的苹果王国？

他源源不断的创新来自何处？

他到底在想什么？

为什么总能改写历史、立下典范？

从乔布斯的生平、学业、创业的种种细节中，我们不难发现他都在走一条与众不同的道路，都在力求创新，这一点贯串他的人生。

《乔布斯成功的12个秘诀》(作者朱子熹)将乔布斯所奉行不渝的12条成功秘诀萃取出来，而这些都是他在市场上推出杀手级产品、疯狂吸引忠诚顾客，以及管理世界上最强大的品牌所遵守的原则。

《乔布斯成功的12个秘诀》告诉你：你不会成为第二个乔布斯，但他会帮你走出属于你自己的成功之路。

<<乔布斯成功的12个秘诀>>

书籍目录

第一 漂亮的设计

- 01 用艺术的角度来经营思考
- 02 适应要求才能赢得需求
- 03 常亲近顾客才能了解顾客
- 04 人性化才能征服顾客的心
- 05 只要敢想便没什么不可能
- 06 占领并引导顾客的心智

第二 用户体验

- 07 用户体验可了解产品优势
- 08 产品对用户会有什么好处
- 09 学会与用户站在同一阵线
- 10 顾客需求信息孕育着机会
- 11 用户是企业发展的方向灯
- 12 满足现代用户的懒惰心理

第三 不进行小组门论

- 13 要有极强的自主判断力
- 14 塑造新观念让未来成真
- 15 积极承担开拓未来的责任
- 16 活着就是为了改变世界
- 17 无法改变就要尽量控制
- 18 要勇于坚持自己的判断

第四 完美主义

- 19 要主动淘汰自己的产品
- 20 从苛求细节开始工作
- 21 专注干梦想更利于发挥
- 22 用户挑剔就是创新机会
- 23 产品出世就意味着过时
- 24 卸下包袱才能创造明天

第五 前瞻性

- 25 世界唯一不变的是变化
- 26 创新焦点须是市场需求
- 27 创新在于能够创造价值
- 28 创新来源于正确的决策
- 29 成功者最善于研究顾客
- 30 适当冒险是创新的必然
- 31 刷新工作才能做得更好
- 32 领袖与跟风区别于创新

第六 最小化

- 33 了解小应当做哪些事情
- 34 始终保持持续改进风格
- 35 聚焦发展不做任何浪费
- 36 小要在尤故成本上浪费
- 37 不被用户接受就是浪费
- 38 优化工作让你进入卓越
- 39 站在别人肩膀上降低成本

<<乔布斯成功的12个秘诀>>

第七 招聘最优秀的人才

- 40 人才是公司最宝贵资源
- 41 企业需要的是网罗人才
- 42 结合优秀人才创造成功
- 43 错误决策像是一场瘟疫
- 44 把最优秀的人才请回来
- 45 人才才能发挥机会效用
- 46 主动争取并招募更强者
- 47 越优秀必然也越易犯错

第八 完善细节

- 48 用使命感和目标来要求自己
- 49 不断修正才能拒绝小错
- 50 坚持己见并且等待时机
- 51 你必须相信生活中的因缘
- 52 做行业的资源整合专家
- 53 用期待和激情激发潜能
- 54 建立标准然后严格要求

第九 保持较小的规模

- 55 建立自驱力极强的团队
- 56 结构必须有沟通的助力
- 57 专注发展才容易出成果
- 58 轻重不匀就会难以平稳
- 59 不要为成长而盲目合作

第九 拒绝糟糕的工作

- 60 无成效创意是失败起因
- 61 成为多个领域的创新者
- 62 永不满足地开拓新市场
- 63 独特创新并且精益求精
- 64 用上作成就感增强信心
- 65 业绩是工作的首要要求
- 66 用出色的表现追求完美

第十一 良好的品味

- 67 市场是由用心所创造的
- 68 不要用过时条件作依据
- 69 满足用户未想到的需求
- 70 掌握住用户的需求先机
- 71 以需求为导向设定主题
- 72 要给予知识成长的机会
- 73 追求卓越才能做好事业
- 74 运用理智的智慧去生活

第十二 从系统角度考虑问题

- 75 企业要找到市场的地位
- 76 要着眼于未来的大利润
- 77 减少运营成本就是赚钱
- 78 促进资源转化为成果
- 79 做整合核心技术的高手
- 80 精准把握未来市场需求

<<乔布斯成功的12个秘诀>>

<<乔布斯成功的12个秘诀>>

章节摘录

版权页：在人们的观念中，电子产品的创新永远是技术上的创新，从低速到高速，从繁琐到简洁是每一个人都追求的理念。

但是，乔布斯没有局限在这个技术创新的框架内，而是把目光更多地投放在价值创新上，在那个追求纯粹技术的年代里，可以说是最大的突破了。

换句话说，如果没有乔布斯，我们可能不会在如此年轻的时候就能用上弧线的电子产品外形以及红色的计算机。

1998年，乔布斯推出了一个颇有力度新型个人计算机——iMac。

iMac一经推出立刻震撼了整个IT界，这当然是在乔布斯意料之中的。

在他的设计中，早已不满足于“沉重大箱子式”的计算机，他设计的新式计算机仅凭“姿色”就让人眼前一亮：半透明的塑料外壳，有蓝、绿、橙、红、紫五种颜色可供选择；机身是弧线造型，圆嘟嘟的，十分可爱。

但是惊人的设计，仅仅只是乔布斯战略变革的开始，他不愿意把苹果计算机公司定位成一个纯粹的个人计算机制造商，而是更多地思考苹果公司的战略变革，他致力于把它打造成一家高端消费电子与服务公司。

也就是说，乔布斯找到了一条适合他的变革性的创新路径——不依赖于技术，而是依赖于价值创新。

只有价值创新才能给客户带来更优秀的体验，让客户能够在使用计算机的同时，更“赏心悦目”。

30多年来，乔布斯将产品提升到了艺术的高度，同时也将艺术的境界运用到了新产品的发布会上。

乔布斯并不销售计算机；他销售的是一种体验。

他的发布会也是如此，其用意在于传达信息，引导听众和娱乐消费者。

苹果的发布会具有一场伟大舞台剧的所有要素：出色的剧本、“英雄与恶棍”、道具、令人惊叹的视觉效果，以及一个让门票价格物有所值的高潮时刻。

如果你能将这要素整合到自己的发布会和演讲中，那么你能以乔布斯的方式销售你的产品和创意。

1.主题。

乔布斯会对每个产品进行定位，为此设置一个主题。

举例来说，他对MacBook Air的描述是“全球最薄的笔记本电脑”。

这一描述出现在他的演讲幻灯片上，出现在苹果的网站以及新闻稿上。

你最希望消费者了解你产品的哪一个特点？

这个主题必须符合你所有的营销和陈述内容。

2.“恶棍”。

在每个经典故事中，英雄都会激战恶棍。

在1984年，苹果眼中的“恶棍”就是IBM。

在乔布斯第一次向苹果销售团队推出那则著名的1984电视广告前，他讲述了一个关于：IBM如何决意统治计算机行业的故事。

乔布斯当时说：“IBM希望主宰整个计算机行业，现在他们正将枪口对准了操纵行业的最后一道障碍：苹果。”

现在苹果嘴里的“恶棍”成为了微软。

如果让听众感到你和他们拥有共同的敌人，那么就能有效地激起他们的斗志，将消费者转变为你的传教士。

3.简洁的幻灯片。

苹果产品便捷易用，因为他们删除了繁琐之处。

同样的手段也适用于乔布斯发布会所使用的幻灯片。

这些幻灯片令人惊讶的简明扼要。

图片就是最重要的要素。

当乔布斯发布MacBook Air的时候，有一张图片显示一只手从一个普通的档案袋中掏出这部计算机，这

<<乔布斯成功的12个秘诀>>

张图片胜过了一切语言。

你不妨想想，PowerPoint幻灯片平均都有40个词。

而有些时候，乔布斯在10张幻灯片中总共只使用了7个词。

4.演示。

神经学家发现大脑很容易感到厌倦。

乔布斯不会让你有时间失去兴趣。

他通常只花10分钟展示一个新产品或新功能，而且乐趣丛生。

乔布斯在2007年Macworld大会上推出iPhone的时候，他展示了谷歌地图是如何在iPhone上使用的。

乔布斯通过iPhone查到了当地的星巴克商店清单，然后说“让我们打一个试试”。

于是他拨通了电话，乔布斯当着全场观众对电话另一端说，“我要订4000杯拿铁咖啡。

不，只是开个玩笑。

”

<<乔布斯成功的12个秘诀>>

媒体关注与评论

只要敢想，便没什么不可能！
你必须要找到你所钟爱的东西，因为它是你成功坚持的动力。
——乔布斯

<<乔布斯成功的12个秘诀>>

编辑推荐

《乔布斯成功的12个秘诀:乔布斯和你想的就是不一样》：12条最智慧的忠告，让你向乔布斯看齐。你不会成为第二个乔布斯，但他会帮助你走出属于你自己的成功之路。

你的时间有限，所以不要为别人而活。

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。

最重要的是，勇敢地去追随自己的心灵和直觉，只有自己的心灵和直觉才知道你自己的真实想法，其他一切都是次要。

苹果是一家将复杂技术变得易于使用的公司。

我们的目标是站在科技与人性的交汇之处。

这是一种对独创能力的肯定，更是一种追求更加简洁的商业模式的理念。

<<乔布斯成功的12个秘诀>>

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>