

<<爱乔布斯>>

图书基本信息

书名：<<爱乔布斯>>

13位ISBN编号：9787508628974

10位ISBN编号：7508628977

出版时间：2011-8

出版时间：中信出版社

作者：杰伊·埃利奥特,威廉.L.西蒙

页数：219

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>

<<爱乔布斯>>

前言

当时我坐在一家餐厅的等候区…… 谁能想到，在这个地方的一次邂逅竟会改变你的一生。

当时我正在看一份报纸的财经版，该版的头条新闻报道了一家新成立的公司——老鹰电脑公司——悲剧性的倒闭。

和我一起等候的一个年轻人，也在阅读这篇文章。

我们就开始攀谈，我告诉了他我和这则报道的联系。

之前不久，我和我的老板，英特尔的总裁安迪·

格鲁夫说，我将辞去我在英特尔的职务，并加入老鹰电脑公司。

这家公司正准备上市。

在公司首次公开募股当天，公司的首席执行官瞬间变成了百万富翁，于是他和公司的共同创始人一起去喝酒庆祝。

喝完酒，他径直开车去了车行，想给自己买一辆法拉利，他从汽车经销商那里选了辆车，满心欢喜地去试驾，结果车毁人亡。

公司完了，我离开英特尔而换来的工作，人还没去报道，就没了。

听完我的故事后，那个年轻男子便开始询问我的经历。

我们俩看上去截然不同：他20多岁，穿着牛仔裤和运动鞋，一身嬉皮士装扮。

而我，在他眼里，是一个40多岁，身高6英尺5英寸且身强体壮，穿西装打领带的上班族。

我们之间的共同点似乎只有一个，就是当时我们都留着胡子。

可是很快，我们就发现我们对电脑抱有同样的热忱。

这家伙就像个吞火魔术师，浑身散发着能量，照亮了我心中的想法：虽然当时我在IBM担任技术部的关键职务，但当我发现他们接受新观念过于缓慢时，就离开了IBM。

他自我介绍说他叫史蒂夫·

乔布斯，苹果电脑公司董事会主席。

在此之前，我几乎没听说过苹果公司，但我很难相信眼前的这位年轻人是一家电脑公司的负责人。

接着，他着实让我大吃一惊，他对我说他想让我为他工作。

我回答说：“我觉得你雇不起我。

”当时，史蒂夫25岁。

也就是在那一年的晚些时候，苹果公司上市，市值高达约2.5亿美元。

他和他的公司，能雇得起我。

两个星期后的周五，我开始在苹果工作——工资比英特尔稍微高了些，股票期权种类也更多。

安迪·

格鲁夫给我的临别赠言是“你犯了一个大错，苹果公司没什么前景”。

史蒂夫喜欢给人惊喜，直到最后一刻才会跟人共享信息。

这或许是为了让你略微失去平衡，而更易受控于他。

我上班的第一天，下午的新人欢迎会结束后，他说：“我们明天出去兜兜风吧，上午十点在这儿碰头。

我有东西给你看。

”我不知道会发生什么事，或是应该准备些什么。

星期六上午，我们上了史蒂夫的梅赛德斯，驾车出发。

车载扬声器放着《警察和披头士》，音乐声震耳欲聋，让人感到颇不舒服。

我依然不知道我们将开往何处。

他把车停在施乐PARC研究中心的停车场，然后我们被带到一个房间，那里的电脑设备令我瞠目结舌。

一个月之前，史蒂夫和苹果公司的一组工程师曾经来过这里。

<<爱乔布斯>>

在眼前这些吸引人的设备对个人电脑来说是否有价值这一问题上，那些工程师们产生了分歧。

现在，史蒂夫再次来到这里，当观看这一切的时候，他激动万分。

当他看到那些“不可思议的伟大”之处时，他的声音甚至都变了，那天我见证了这一点。我们看到了一台机器的初始版本，也就是不久之后被我们称之为“鼠标、电脑打印机、电脑显示器”的东西，而此款机器不仅可以显示文本和数字，而且还可以显示图形、图像以及可以用鼠标选择的菜单选项。

史蒂夫后来谈到，参观施乐PARC研究中心就有如阅读“启示录”一般。

他确信自己已然已经看到了电脑业的未来。

当时施乐帕克研究中心正在为其公司研发一种电脑，一种能与IBM公司竞争的主计算机，预计标价会在1万至2万美元。

而史蒂夫看到的不止这些：他看到了一种可供所有人使用的电脑。

然而，史蒂夫看到的不仅仅是电脑技术。

有如中世纪时期一名意大利男孩进入一家修道院并发现了耶稣一般，史蒂夫则刚刚发现了“用户友好”这一信念。

或许他早就有此欲望，只是现在才发现满足它的办法。

终极消费者史蒂夫，完美产品展望者史蒂夫，偶然发现了通往美好未来的光明大路。

当然，这条路不会是平坦的。

在前进的路上，他会犯许多严重的、代价高昂的、甚至近乎毁灭性的错误，这些错误大多是因为他的那种自命不凡和自以为是的感觉，而这种感觉往往会导致那句老话所描述的结局：“要么随我走，要么走开”。

但是作为他新结交的朋友，看到他乐于接受一切可能，看到他在意识到新想法、看到它们的价值并欣然采纳它们时所表现出的兴奋之情，我感觉棒极了。

而且他的热情很有感染力。

他了解他的产品的目标用户群的心态，因为他本人也是其中一员。

由于他站在他潜在客户的角度思考问题，所以当他预见到未来时他心知肚明。

我觉得史蒂夫聪明绝顶、热情洋溢并且对未来充满憧憬。

除此之外，他还非常年轻，有野心有斗志。

他怎么看我？

我相信，一直以来他都在寻找一些东西，却还没有找到。

通过雇用我，他终于有了一位拥有坚实业务基础的老伙计。

虽然我的新头衔是苹果电脑公司的高级副总裁，但这项工作的非官方职责就是史蒂夫的搭档，导师，以及前辈（我当时44岁）。

不久之后，他就会对别人说：“不要相信超过40岁的人，杰伊除外。”

史蒂夫虽然不是专业技术人员，但他渴望拥有属于自己的产品。

沃兹在研发公司的第一台电脑时，他曾在外努力开拓销售渠道和招徕生意了，但他迫不及待想要创造一台具有自我特征的电脑，以证明自己的洞察力。

当他试图把自己对未来的设想灌输给设计苹果“丽莎”电脑的工程师们时，“丽莎”的工程师们为了摆脱他，总是说这样的话：“要是你真的觉得这些想法很棒的话，那你就去研发自己的电脑呗。”

不，史蒂夫手中没有魔法水晶球，他并不会事先知道他会研发出一款又一款炙手可热、举世瞩目的产品。

而且他从来不会自我反省、驻足思考这一切都是怎么发生的。

可以说，他在不经意间就获得了信誉。

但是作为他新结交的朋友，看到他乐于接受一切可能，看到他在意识到新想法、看到它们的价值并欣然采纳它们时所表现出的兴奋之情，我感觉棒极了。

史蒂夫的施乐帕克中心之行会成为技术史上最著名，被叙述次数最多的事件之一。

而在那些令人大开眼界的参观之后，史蒂夫？

<<爱乔布斯>>

乔布斯将着手改变这个世界。
当然，他确实做到了这一点。

<<爱乔布斯>>

内容概要

1980年，在一家餐厅的等候区，刚从英特尔公司辞职的40多岁的杰伊·埃利奥特邂逅了25岁的史蒂夫·乔布斯，对方鼓动他加入苹果——一家他几乎没听说过的电脑公司。

两周后，杰伊开始在苹果工作，就任高级副总裁。

安迪·格鲁夫给他的临别赠言是：“你犯了一个大错，苹果公司没什么前景。”

作为“乔布斯的‘左手’（乔布斯是左撇子）”，杰伊试图通过这本书回答以下问题：是什么让乔布斯令人生畏地创造出重塑计算机、音乐、电影、手机等四个行业的革命性产品？

是什么使乔布斯激发出苹果非同寻常的激情、能量、想象力和创造力？

本书透彻地探究了乔布斯的管理和领导方式，并向人们展现了一个绝密的乔布斯。

从产品研发会议到设计实验室，从执行董事会议上的摊牌到硅谷以外的世界，读者们会看到一个真实的史蒂夫·乔布斯，一个不断地变革技术，颠覆我们工作、娱乐、消费和交流方式的史蒂夫·乔布斯。

这是一本教你“如何成为史蒂夫”的书，合著者是畅销书《活着就为改变世界：史蒂夫·乔布斯传》的作者之一威廉·L·西蒙。

<<爱乔布斯>>

作者简介

杰伊·埃利奥特

Nuvel软件公司创始人、首席执行官，Migo软件公司创始人、董事长——也是该公司旗舰产品Migo的发明者。

杰伊在IBM、英特尔以及苹果等公司积累了30余年的运营经验。

在苹果，杰伊担任高级副总裁一职，分管过几乎所有的运营部门，包括人力资源、设备、不动产、IT、教育以及环太平洋地区的销售。

他还负责公司商业计划的制订，直接向董事会主席史蒂夫·乔布斯报告。

此外，作为麦金托什小组的成员，杰伊协助史蒂夫创造了麦金托什电脑。

杰伊在苹果的任期内，苹果的销售额从1.5亿美元增至30多亿美元。

威廉·L·西蒙

《活着就为改变世界：史蒂夫·乔布斯传》的合著者，畅销书作家，曾获“全球工商管理图书奖”提名。

他创作的电影和电视剧本也曾多次获奖。

<<爱乔布斯>>

书籍目录

致读者

序言

第一部分 产品沙皇

第一章 对产品的热情

第二章 细节决定成功

第二部分 天才规则

第三章 团队：“海盗！
不是海军”

第四章 慧眼识珠

第五章 对海盗的奖励 33

第三部分 团队运动 38

第六章 产品主导的组织 38

第七章 保持势头 47

第八章 复兴 56

第九章 整体产品研发 61

第十章 传播创新精神 69

第四部分 变得酷起来：一种不同的销售观 75

第十一章 敲门砖——打造品牌 75

第十二章 驾驭零售力量 78

第十三章 “酷”的完美诠释

第五部分 成为史蒂夫那样的人

第十四章 追随他的脚步 89

致史蒂夫的一封信 93

致谢 94

注释 95

<<爱乔布斯>>

章节摘录

有些人选择自己的人生道路；有些人服从命运的安排；还有一些人则是偶然地找到了自己的事业，从来没有刻意寻找过。

史蒂夫·保罗·乔布斯一开始并未想成为一位“产品沙皇”。
如果我在早些时候这么称呼他，我不知道他是否明白我的意思，或许他还会因此而嘲笑我。

好吧，我不能说在那个时候我就慧眼识英雄，没有人能够做到这一点。
保罗和克拉拉·乔布斯这对恩爱的夫妻显然也没有预料到这一点，他们的儿子在年少时是如此任性不羁和难以驯服，以至于（正如史蒂夫自己所言）差点儿招来牢狱之灾。

所以，目睹他成为世界上最杰出的首席执行官和产品创意大师，就更加令人不可思议和印象深刻了。

但是在我第一次与这个男人共事的时候，他在我眼中就是既坚决又奋发努力的。

而且，同所有我见过和共事过的杰出的领导者一样，他有属于自己的、个性鲜明而又近乎不可理喻的关注焦点——但是正是这样才让这个世界变得更美好。

令他如痴如醉的是对产品的热诚……一种对完美产品的热诚。

史蒂夫的迷恋具体呈现出什么形式？

很简单，他是世界上最伟大的消费者。

这一点从我进入苹果的第一天起就发现了。

他给“麦金托什”机（Macintosh）注入了生命，使其成为“我们大家的计算机”。

出于他对音乐的热爱和随时随地都可以听音乐的愿望，他促使音乐商店iTunes Store和音乐播放器iPod成为现实。

他喜欢手机的方便，但是却讨厌市面上那些沉重、笨拙、丑陋、难操作的手机，这些不满足促使他为自己和我们所有人带来了iPhone。

史蒂夫·乔布斯一路追寻着心中的热情，他也正是在这一过程中存活下来并茁壮成长，乃至改变了社会。

……

<<爱乔布斯>>

媒体关注与评论

“史蒂夫·乔布斯是一位革命性的领袖和思想家，已有众多人写过他。但只有在这本书里，杰伊·埃利奥特第一次以深邃和有洞察力的视角描述了史蒂夫·乔布斯独一无二的领导风格，就是这种风格永远地改变了我们的日常生活和我们周围的世界。”

——霍华德·毕哈，星巴克前总裁，《星巴克：一切与咖啡无关》作者

“非同凡响的杰作，既验证了乔布斯和苹果的神奇，与此同时又揭去了他们的神秘面纱。几乎每页都充满有趣而激励人心的洞见。对于我们这些需要将远大目标和细枝末节紧密结合起来的人来说，本书带给我们无与伦比的阅读体验。”

——戴维·艾伦，全球畅销书《搞定》作者

<<爱乔布斯>>

编辑推荐

《爱乔布斯：改变世界的方法》的第一作者曾是乔布斯的左右手，是乔布斯的导师，由于乔布斯对媒体的封闭态度，艾利特提供了一个难得的“内部人”视角。

《爱乔布斯：改变世界的方法》的写作重点落在了乔布斯这位商业偶像可资学习、效仿的方法论，具体、细致到一个产品的一个按键如何从想象成为现实……《爱乔布斯：改变世界的方法》披露了大量“未曾公开的乔布斯故事”。

<<爱乔布斯>>

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>