

<<賈伯斯憑什麼領導世界>>

图书基本信息

书名：<<賈伯斯憑什麼領導世界>>

13位ISBN编号：9789861341750

10位ISBN编号：9861341757

出版时间：2011-8

出版公司：先覺出版股份有限公司

作者：Jay Elliot, William L. Simon

页数：288

译者：陳信宏

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>

## <<賈伯斯憑什麼領導世界>>

### 前言

我當時正坐在一家餐廳的候位區。

大概沒人想得到，我竟然會在這種地方遇見改變自己一生的人。

當時我正讀著報紙上的商業版，報上的頭條新聞報導了飛鷹電腦（Eagle Computer）這家新創公司的悲慘結局。

和我同在候位區的一個年輕人也正看著那篇文章，於是我們聊了起來。

我向他透露我和那則新聞的關連。

我才剛向我的老闆，也就是英特爾總裁安迪·葛洛夫，提出了辭呈，宣布我將加入飛鷹電腦的創業者。

當時那家公司正準備上市。

在股票首次公開發行的當天，飛鷹電腦的執行長瞬間躍身為千萬富翁，於是與其他共同創辦人一起出外飲酒慶祝。

接著，他開車去買了一輛法拉利，並直接從經銷商的門市開走新車，沒想到卻發生了車禍，車毀人亡，公司也跟著完蛋了。

我辭掉在英特爾的工作，就是為了到他的公司上班，但我還來不及去報到，新工作就這麼泡湯了。

我說完之後，那個年輕人開始問起我的背景。

我們兩人可說是鮮明的對比：他是個嬉皮，穿著牛仔褲和運動鞋，看起來像個二十出頭的年輕小伙子。

我在他眼中則是個體格壯碩的四十幾歲中年人，身高一百九十五公分，是個穿西裝打領帶的企業人。

我們唯一的相似之處，就是當時我們兩人都蓄著鬍鬚。

不過，我們隨即發現彼此都對電腦充滿熱情。

他的性子衝動急躁，活力充沛，一聽到我的經歷，眼睛就亮了起來：我曾經在科技業擔任重要職務，卻因為發現IBM接受新觀念的速度太慢而離開了那家公司。

他向我介紹自己，說他的名字叫史帝夫·賈伯斯，是蘋果電腦公司的董事長。

當時我對蘋果這個名號還不熟悉，但實在難以想像眼前的這個年輕人會是電腦公司的老闆。

接著，他邀我到他的公司去上班，令我大吃一驚。

我回答：「你恐怕請不起我。」

當時賈伯斯才二十五歲，而蘋果就在那一年稍晚公開上市，市值約二億五千萬美元。

他和他的公司絕對請得起我。

兩週後的星期五，我開始到蘋果上班，薪水比在英特爾略高，但股票選擇權卻多很多。

葛洛夫在臨別贈言中說我「犯了個天大的錯誤。

蘋果做不起來的」。

賈伯斯喜歡保守秘密，直到最後一刻才對人公布，藉此讓人們大吃一驚。

他這麼做也許是為了讓人難以掌握事情的發展，而不得不要受到他的掌控。

在我到班的第一天，經過下午一席話增進彼此了解之後，他說：「我們明天一起出去兜兜風吧。

十點鐘到這裡和我碰面，我要讓你看個東西。

我完全不曉得自己該預期什麼，也不知道自己是不是該做點準備。

星期六上午，我們搭乘賈伯斯的賓士車出發了。

車上的喇叭大聲播放著音樂：警察合唱團和披頭四的歌曲，音量大得令人有點不舒服，而且我還是不知我們要去哪裡。

他把車子開進全錄公司帕羅奧多研究中心（PARC）的停車場，我們隨即被帶進一個房間，裡面的電腦設備令我大開眼界。

賈伯斯在一個月前就曾和一群蘋果工程師來過這裡了。

他們在看過這些令人驚嘆的尖端科技之後，對於應用在個人電腦上是不是有價值卻意見分歧。

那天，賈伯斯帶著我，又回到這裡再看一次，結果整個人激動不已。

他只要看到「瘋狂了不起」的東西，說話的聲音就會為之改變。

## <<賈伯斯憑什麼領導世界>>

那天我就見識到這樣的情景。

我們見到了後來被稱為「滑鼠」的一種粗陋設備，還有一部印表機，以及一部電腦螢幕。那個螢幕不但能呈現文字與數字，還可以顯示線條與圖片，以及可以用滑鼠點選的功能表選項。事後，賈伯斯告訴我，參觀帕羅奧多研究中心的經驗就像獲得「天啟」一樣。

他確信自己看見了電腦的未來。

帕羅奧多研究中心正在研發的是一種供企業使用的機器，一部能與IBM競爭的大型電腦，價格預計將在一萬至二萬美元之間。

不過，賈伯斯眼中所看到的，卻是一部能普及於大眾的電腦。

賈伯斯看到的，不只是電腦科技。

就像一個中世紀的義大利小男孩走進修道院而發現了耶穌一樣，賈伯斯在帕羅奧多發現了「為使用者著想」的這門宗教。

說不定他早就懷有這樣的渴望，只不過到現在才發現了實現這個理想的方法。

他自己就是終極消費者，也是完美產品的夢想家，而他就在這裡意外找到了通往光明未來的一條康莊大道。

當然，這條道路並非筆直順暢。

他在一路上犯過許多嚴重且代價高昂的錯誤，甚至不只一次差點造成災難性的後果。

這些錯誤之所以會出現，有許多都是因為他過於自信，以為自己永遠不會出錯。

就是因為這種頑固的自信姿態，才會讓世人對他產生「照我的意思來，不然就靠邊站」的刻板印象。

但是在當時，對於剛成為他副手的我來說，他的處事態度實在令我景仰。

他對各種可能性抱持開放的心態，也對新觀念深感振奮，他不但善於看出新事物的價值，更能熱切接納。

而且，他的熱情也深具感染力。

他很能理解自己的目標顧客所具備的心態，因為他就是他們的一員。

由於他和他未來的顧客心思相同，因此當他一見到未來，就知道自己看到了什麼。

我認為賈伯斯聰明過人、充滿熱情、受到一股展望未來的遠見所推動，但同時他也極為年輕，而且很衝動。

那麼我在他眼中是個什麼樣的人呢？

我相信自己是他一直在找、但還沒找到的人選。

在我身上，他終於找到了一個在商業界具有厚實基礎的資深老傢伙。

我的新職稱雖然是蘋果電腦公司高級副總裁，但這份工作卻帶有檯面下的非正式職務，那就是擔任賈伯斯的副手、導師，以及長老（我當時四十四歲）。

不久之後，他就開始對別人說：「除了傑伊，不要相信任何四十歲以上的人。」

雖然賈伯斯本身不是科技專家，卻滿心想製造屬於自己的產品。

當年沃茲尼克在專心開發該公司最早的電腦，賈伯斯則是忙著提高銷售量和拉訂單。

儘管如此，他還是一心想製造出一部帶有他個人印記的機器，藉此證明他的洞見。

他找上了當時負責設計蘋果「麗莎」電腦的工程師，努力說服他們接受他對未來的看法。

但是那些工程師為了擺脫他的糾纏，竟一再對他說：「你要是覺得這些構想那麼好，就自己去做一部電腦啊！」

賈伯斯沒有可以預見未來的水晶球，也不知道自己會創造出一個接一個令世人驚豔的熱門產品，而且他也並非是個長於內省的人，並不會停下腳步來思考他的一切成就是怎麼來的。

甚至可以說，他贏得了人們的信任，可是自己卻根本沒注意到這一點。

賈伯斯在帕羅奧多研究中心大開眼界的體驗，後來成了科技史上最著名、也最讓人津津樂道的一段往事。

經由那幾次的走訪，賈伯斯開始著手實現改變世界的理想。

當然，他也的確達成了這個目標。

<<賈伯斯憑什麼領導世界>>

## <<賈伯斯憑什麼領導世界>>

### 內容概要

全世界第三了解賈伯斯的人，告訴你 賈伯斯做對和做錯的事，如何成為你工作和人生的最佳教材。

全世界有三個人最了解賈伯斯。

一是賈伯斯自己，但他想保留的比想說的多。

二是賈伯斯的太太，但她對私事的了解比公事多。

三是賈伯斯最倚重的左右手和導師艾略特。

在本書中，與賈伯斯相交30年的他，毫不隱藏的告訴你， 賈伯斯如何用產品、人才、組織和行銷等四個堅持領導全世界！

賈伯斯做對和做錯的事，是現代商業人士及工作者的最佳教材。

喜歡蘋果的產品，排隊去買就行了。

想要了解賈伯斯的成功祕密，你必須靠得更近一點。

透過全世界第三了解賈伯斯的人，你將看見最真實的賈伯斯，了解他如何網羅優秀人才、擁抱先進創意，克服重重障礙，最後將一個個酷炫的創新產品帶到世人面前。

?賈伯斯受不了笨蛋，他用哪些方法鑑定人才？

他靠哪些方法留住人才？

?麥金塔電腦推出後，賈伯斯做了什麼事，導致他被迫離開蘋果？

?賈伯斯後來得以重返蘋果，是因為他手中掌握著哪一張王牌？

?賈伯斯手下的蘋果和皮克斯，都深受消費者歡迎，這兩家公司有什麼共同之處？

?iPod、iPhone、iPad接連熱賣，這些產品的開發過程具備哪些成功條件？

?蘋果不能沒有賈伯斯，那麼，賈伯斯可以沒有蘋果嗎？

艾略特的近身觀察，讓我們得以從賈伯斯的事業轉折點，看見他的蛻變。

讀完本書，你將了解，賈伯斯憑什麼能成為當代最偉大的科技業執行長，讓世人深深景仰。

他不只用iPod顛覆了音樂產業、用iPhone改寫了電信產業，用iPad翻轉了電腦產業，他更領導世界，創造了歷史。

賈伯斯詮釋「i領導」 我經常聽賈伯斯以「概念車」的故事來說明，為什麼蘋果的產品看起來那麼吸引人、用起來那麼順暢。

「你看見一輛概念車，」他說：「然後你心想：『那樣的設計真棒，線條真美。

』四、五年後，車子終於量產出來，擺在展示間，呈現在電視廣告上，可是卻遜透了，於是你不禁納悶究竟出了什麼問題。

他們本來已經抓到重點，已經抓到重點了，可是後來卻迷失了方向。

」接著，他會提出他認為究竟出了什麼問題：「設計師拿著這項卓越的構想去找工程師，工程師就會對他們說：『沒辦法，我們做不到，這是不可能的。

』於是，他們會把設計修改成他們認為『可能』的版本，再交給生產人員。

生產人員會說：『我們沒辦法製造這樣的產品。

』」他總是喜歡以這句話為這個故事作結：「成功的大好機會就擺在眼前，他們偏偏要跳下失敗的深淵。

」要成為全方位產品開發者，不能只是想像前所未有的新產品，更必須擁抱新奇的事物，全心全意加以追求。

你必須認為創造出與眾不同而且更勝一籌的特殊產品是最重要的事。

## <<賈伯斯憑什麼領導世界>>

### 作者簡介

傑伊·艾略特 Jay Elliot 曾任蘋果電腦公司資深副總裁，掌管全公司的營運事務，直接受命於賈伯斯。

進入蘋果之後，他輔佐賈伯斯，全程參與麥金塔電腦的開發。

在他執掌期間，蘋果的業績從一億五千萬美元躍升至三十億美元。

進入蘋果之前，他曾任IBM、英特爾的高階主管。

1980年，當44歲的他被25歲的賈伯斯親自挖角到蘋果電腦時，英特爾總裁葛洛夫給他的臨別贈言：「你這是錯誤的決定。

蘋果做不起來的。

」他後來成為賈伯斯的左右手及導師，賈伯斯曾對人說：「除了傑伊，不要相信任何超過四十歲的人。」

賈伯斯的助理也觀察到：「只要傑伊在場，史帝夫就變了個人（比較冷靜）。

」他離開蘋果之後，創辦了Nuvel軟體開發公司，並擔任執行長。

陳信宏 台灣大學外國語文學系畢業。

曾獲全國大專翻譯比賽文史組首獎、梁實秋文學獎及文建會文學翻譯獎等獎項，目前為專職譯者。

譯有《幸福建築》《我愛身分地位》《最美的奉獻》（先覺出版）、《幸福的歷史》《偷畫賊》（究竟出版）、《最後的演講》（方智出版）等書。



## <<賈伯斯憑什麼領導世界>>

### 書籍目錄

作者的話序 偶然與必然第一部 產品賈伯斯深信，身邊的人必須和他一樣全心追求產品的卓越。他非常嚴厲，要求也非常高，有時候甚至不近人情，但這一切都反映出不斷驅動著他的強烈熱情。

1 對產品的熱情，要讓宇宙為之震動！

2 顧及每一個細節，才有可能成功第二部 人才賈伯斯一向只雇用最優秀的人才，他稱之為「A級人才」。

他的座右銘：「你一旦雇用了一個B級員工，他就會開始把其他B級和C級的人給帶進來。」

3 尋覓不受侷限的「海盜」4 只要A級人才，其餘免談！

5 最想要的激勵，跟金錢無關第三部 組織賈伯斯希望藉由麥金塔的成功，證明「創業式」的小型團隊概念是正確的選擇，之後再利用自己獲得的影響力，把這種產品導向的小型團隊思考模式推廣到整家公司。

6 以產品為中心，帶領團隊動起來7 受挫時，不忘記最重要的事8 自己的戰場，自己贏回來9 產品開發，必須是從頭到尾的思考10 把創新視為必須一再被宣揚的福音第四部 行銷藉由成立蘋果商店，並且掌控從產品概念到製造、再到銷售點的整個價值鏈，賈伯斯把蘋果轉變成了科技界的迪士尼。

這也正是他追求的目標。

11 建構消費大眾熟悉的品牌12 進軍零售業，直接訴求消費者13 看得見的未來，就會實現第五部 站在巨人的肩膀上經常有人問我，要是賈伯斯離開了蘋果，結果會怎麼樣？

我總是對他們說，在這家以消費性產品為中心的公司，賈伯斯這位充滿魅力與願景的領導者是不可取代的。

14 一堂無價的領導課給賈伯斯的一封信

## <<賈伯斯憑什麼領導世界>>

### 章节摘录

承認錯誤，然後邁向下一步（摘自第3章） 不過，賈伯斯看人也不是絕對不會出錯。在麥金塔研發的過程中，就曾經出現一項差點釀成災難的決定，原因就出在賈伯斯深深仰慕及敬重這起事件中的核心人士。

麥金塔需要硬碟。

賈伯斯當然密切掌握了當前有哪些最新、最熱門的電腦零件，但他卻找不到像樣的硬碟可以選擇。他找不到喜歡的硬碟，找不到一部品質配得上麥金塔硬碟。

有一天，他向我介紹了一位訪客，一個他顯然頗為喜歡的德國人。

這個人相當精明，曾在惠普公司任職過，對硬碟方面有深厚的了解。

（我必須向這位先生道歉，因為我忘了他的名字。

） 賈伯斯向來喜歡產品導向的人，更重要的是，他要確信你認同他的願景。

這是最重要的一項條件，因此他對每個關鍵人士都會去確認這一點。

只要你獲得他的信任，只要你和他追求的願景方向一致，就算與他意見相左也沒有關係。

由於賈伯斯很信任這位硬碟專家，結果無意間落入了一個陷阱，後來有人稱之為「罹患了『不在這裡發明』症候群」。

他聘請這個人設計一部走在時代尖端的新硬碟，然後在矽谷附近找一個地點生產製造，供麥金塔使用。

我在IBM服務期間，曾於該公司最大的硬碟廠擔任高級經理，位於加州聖荷西。

硬碟是外行人絕對不該涉足的產業。

製造硬碟時，不但得注意基板，還得為機械手臂與精準度的問題傷腦筋。

硬碟非常難設計，也很難生產。

光是讀寫頭這個零件，就與旋轉的碟片之間只相差一根毛髮的寬度，所以硬碟的製造公差是一大夢魘。

要製造出運作良好的硬碟，是一件非常困難的工作。

我告訴賈伯斯：「我真的認為我們不該涉足硬體的製造。

我認為我們應該採購現成的硬碟就好。

」麥金塔硬體小組領導人鮑伯·貝爾維爾也提出相同的建議，但是賈伯斯的心意已決。

有人為這項計畫定名為「崔姬」，於是計畫隨即展開，工作人員多達三百人。

我和貝爾維爾談過。

我們的看法相同，而他認為他可能已經找到這個問題的解決方式。

索尼為惠普開發了一款新式的三·五吋硬碟，而且已經上市。

貝爾維爾手下的一位工程師曾在惠普任職過，也許能找人借一部這種硬碟來讓我們測試。

不久之後，貝爾維爾就取得了這款硬碟。

他對測試的結果相當滿意，指稱這種硬碟可以用在麥金塔上。

於是他的工程師開始設計介面，而與索尼的協商也隨即展開。

索尼表示非常樂意與蘋果合作。

崔姬的開發工作和索尼的合作案同步進行著，但是，當然沒有人向賈伯斯透露與索尼合作的事。

貝爾維爾不時會因為合作所需而在盡可能短的時間內往返日本，索尼也會偶爾派工程師到庫帕提諾來討論技術規格。

一切都進行得相當順利，直到有一天，貝爾維爾正在辦公室裡與那位索尼工程師會面，卻突然聽到走廊上傳來一陣熟悉的噪音，而且逐漸逼近而來。

他立刻跳了起來，拉開工友置物櫃的門，慌張地揮手示意那位工程師躲進去。

那個可憐的傢伙不禁呆住了，為什麼他好端端地開會開到一半，竟然要躲進置物櫃裡？

但是他信任貝爾維爾，所以還是躲了進去。

貝爾維爾關上門，坐下來假裝忙著工作，而賈伯斯也正好在這時走了進來。

那位工程師在黑暗中一聲不吭，直到賈伯斯離開為止。



## <<賈伯斯憑什麼領導世界>>

每次想到那一幕，我就忍不住笑出來。

幾個月後，我到麥金塔大樓的會議室，參加崔姬產品檢討會。

賈伯斯找來的硬碟專家，報告了測試的結果。

他很誠實：結果非常糟糕，崔姬無疑是一場災難。

於是賈伯斯召集麥金塔團隊的小組領導人開會，包括工程方面與行銷方面的小組領導人。會議中，所有的人都一致要求取消崔姬計畫。

就在這時，賈伯斯轉向我說：「傑伊，我希望你能保持中立，告訴我該怎麼做。」

我說：「沒問題。」

我們一起到外面走走吧。

我們一如往常出外散步談話，但這次的談話內容敏感得多。

他相信我會對他開誠布公，我也確實如此。

「史帝夫，」我說：「你一定要中止這項計畫。」

這項計畫根本是在浪費錢。

我會設法把崔姬的人員安插到其他職位。

我們回到會議室，賈伯斯坐了下來，說：「好吧，傑伊決定中止這項計畫了。」

我對於他把這項決定歸在我身上，感到有些侷促不安，但表面上還是盡量保持鎮定。

他接著說：「而且他也自願為所有人安排去處，所以沒有人會因此失業。」

崔姬計畫就這樣告終了。

計畫取消之後，我遵照承諾，靠著手下的人力資源人員，在蘋果的各部門為崔姬團隊的所有成員找到了他們可以擔任的職務。

後來，麥金塔配備著索尼的硬碟上市。

要是崔姬硬碟真的順利製造出來，成本大概會比索尼的硬碟貴上一倍，而且還必須支出生產製造的經常性費用。

自從崔姬事件之後，賈伯斯就變得比較願意在條件適合的情況下，向外部供應商採購零件。

現在，為了讓產品早點上市，他通常願意先向外部廠商採購零件，然後再由蘋果內部研發可供後續版本使用的零件。

崔姬給了他一次他永遠不會忘記的教訓。

<<賈伯斯憑什麼領導世界>>

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>