

# 喬布斯成功的奧秘 – 用真正的藝術超越并隱藏技術



一位好友甚至稱他已經“過氣了”。喬布斯的這些弱點極大地影響到了他的商業聲譽，以至於1997年他出人意料地被請回蘋果公司時，甚至是評論員和同僚們都覺得蘋果公司的董事會“瘋了”。

不久以後，他卻上演了商業史上最壯麗的王者歸來，帶領蘋果打造了一系列讓消費者眼前一亮的劃時代產品，也使這家行將就木的電腦生產商搖身一變，成為世界上最有價值、最令人敬仰的品牌製造公司。如此轉變不是一個偶然的奇蹟。離開蘋果的那些年，史蒂夫·喬布斯學會瞭如何發揮自身的優勢、控制自身的弱點。在大眾的印象里，他就是一位獨裁的暴君，擁有把產品點石成金的魔力，同時又是個十足的混蛋，沒有朋友，缺乏耐心，也不遵守道德底線。他出生時就是天才與混蛋的結合體，終其一生都是如此。

蘋果以前生產的電腦獨一無二，但在蘋果公司的首席執行官斯卡利和繼任 CEO 的領導下，蘋果也在和其他巨頭爭奪同一片市場，情況每況愈下，個人電腦完全失去了“個人”的部分。電腦產業在微軟鋪設的這條道路上越走越遠，微軟的霸主地位也越來越穩固，似乎 Windows 操作系統將永遠佔據統治地位。標準化的進程卻留下了一個缺口，給喜歡設計個性化電腦、看重個人體驗的生產商留下了一片空白的市場，這個市場正是為喬布斯準備的。喬布斯希望能在電腦產業佔據一席之地，而不是讓另一個人一統天下，在如此複雜思維的影響下，喬布斯最終發現了比爾蓋茨留下的那片空白市場——為個人打造無與倫比的機器。一旦發現那個市場並充分挖掘後，喬布斯所受到的崇拜與追捧是蓋茨從沒有享受過的。

喬布斯在皮克斯動畫工廠的影響力有限，因為卡特穆爾和拉塞特才是塑造皮克斯公司的人。喬布斯在皮克斯學到的管理方式讓他在1997年重回蘋果後，得以用更為高效的方式來管理蘋果。這些年，他的談判技巧變得更加精妙嫻熟，卻不失當年的大膽與直言快語。這些年，他第一次意識到團隊合作並非只是把一小群人召集起來那麼簡單，但他依然保持了當年的領導力與感召力。這些年，他開始慢慢變得更有耐心，卻依然能夠鼓舞鞭策他人。

“與微軟達成協議絕對是蘋果走上復甦之路的關鍵一步”，如果蓋茨拒絕了喬布斯，如果微軟不願意給蘋果開發軟件，蘋果就會與 NeXT 一樣在市場上銷聲匿跡。蘋果在談判中有一個優勢：蘋果在多年前向微軟提起專利訴訟，控告微軟的圖形界面抄襲蘋果，侵犯了蘋果的專利。很多人認為蘋果的勝算很大，蓋茨希望能儘快和解。但一堆亂七八糟的條件，始終無法與微軟達成和解。

喬布斯在用戶界面上的突破讓 iPod 看起來如此獨特，彷彿擁有了魔力。軟件方面還有許多其他創新之處，比如用戶能輕鬆實現 iPod 與 iTunes 同步，但最重要的突破是導航系統，如果沒有合適的導航系統，用戶將被淹沒在 1000 首歌曲中無所適從。導航系統還帶來一個額外的好處：由於 iPod 用戶界面設計非常巧妙，能夠輕鬆融合更多技術，使設備的功能越來越豐富，成本卻越來越低。拇指滾輪技術的實現一半靠硬件一半靠軟件，這一獨特的技術使蘋果輕鬆地申請到了專利和版權，沒有競爭對手敢抄襲。如果是純粹的軟件，很容易被模仿。在 iPod 精美時尚的外殼下隱藏的是一台複雜的智能設備，蘋果公司又一次找到了恰當的方式去控制這台設備。

iPod 彷彿給蘋果公司上了發條，讓它擁有了不斷超越自我的能力。有些超越需要最高層的統籌執行。iPod 的低價（至少跟蘋果電腦相比屬於低價）迫使蘋果學會如何在保證質量的同

時提高產量。另外，消費電子市場的競爭格局迫使蘋果不斷推陳出新，iPod 更新的速度比電腦快得多，對蘋果的生產能力提出了更高的要求。蘋果為了滿足產量需求而建立的運營秩序最終讓公司變得更為強大。蒂姆·庫克建立了跨國供應鏈，還和魯賓斯坦聯手與亞洲工廠建立了合作夥伴關係，以史無前例的速度生產高質量的機器。iPod 加快了蘋果公司的運轉速度，將使其在未來幾年受益頗多。

不斷超越自我也意味着蘋果公司的高管，包括喬布斯自己，需要用全新的方式來思考公司的未來，他們必須緊跟技術的發展趨勢。“學習新的技術和市場趨勢對於我和其他蘋果員工來說都是一種樂趣。”喬布斯在 iPod 推出的幾年後說，“事實上，學習技術和市場趨勢的方式有很多。五六年前，我們不懂視頻編輯，於是收購了一家公司學習如何編輯視頻。後來我們不懂 MP3 播放器，但員工很聰明，他們用批判的眼光研究了現有的產品，然後結合蘋果已有的設計、界面、材質和電子產品方面的經驗，打造出了播放器。如果不去研究學習，我們會變得很無聊。”

喬布斯說，“誰在意好想法來自哪里呢？如果你時刻關注的話，一定會發現好想法。”有一段時間，喬布斯的注意力全都放在解決蘋果公司的內部問題上，幾乎錯過了數字音樂的發展。如今，蘋果公司已經站穩了腳跟，他又一次將視線投向了外部市場。“我剛回蘋果公司時，它就是位病人，無法外出，無法學習，”喬布斯解釋道，“但現在它已經康復了，不斷關注新事物是我們不斷前進的動力。”

一對一的輔導是喬布斯慢慢才學會的方法。“早些時候，如果手下員工沒達到喬布斯的心理預期，喬布斯從不掩飾自己的不滿，”皮克斯動畫創始人卡特穆爾說，“但最近的 10 年，他再也沒有過類似的行爲，而是找機會私下輔導員工，將原本非常尷尬的場景化解為啟發員工、與員工建立良好關係的途徑。他在不斷學習，從錯誤中吸取教訓，並切實做出改變。”

網景公司的聯合創始人馬克·安德森 (Marc Andreessen) 後來成為硅谷的風險投資家，他認為 iPhone 的問世“翻轉了硅谷的兩極”，以前，技術的發展是由軍隊、大企業等推動的，只有這些資金雄厚的實體才買得起先進的零部件。但現在情況變了，技術的發展是由普通消費者來推動的，誰懂得品牌與消費者心理誰就能把握技術發展的未來。安德森的光頭看上去就像一枚炮彈，講話如同機關槍般不斷爆發出對未來的看法。“iPhone 的銷量如此之大，其產生的規模效應巨大，”他說，“iPhone 的銷量達到了幾十億部，智能手機的供應鏈成為整個電腦行業的供應鏈，iPhone 所使用的零部件比如康寧公司的金剛玻璃，以及英國安謀國際科技公司 (ARM Holding) 設計的微處理器逐漸佔領了整個電腦行業，將來甚至連服務器市場都會被 ARM 佔領，因為 iPhone 的規模效應實在太過顯著，其他產品無法與其競爭。”

換句話說，喬布斯顛覆了整個電腦產業。iPhone 代表了新型運算設備的出現，與消費者的聯繫比之前所謂的個人電腦還要緊密。

“我覺得人們尚未充分意識到蘋果所取得成就的偉大之處，”安德森說，“麥金塔、iPhone 和 iPad 其實是把 Unix 超級計算機裝進了一個適合消費者使用的外殼里，這才是蘋果的成就，卻沒有

人討論，因為大家都把目光放在了設計上。”他身體前傾，繼續說道，“你口袋里的 iPhone 事實上就是 20 年前售價高達 1000 萬美元的克雷 XMP 超級計算機，iPhone 的操作系統、運算處理速度、數據存儲容量都與 XMP 不相上下，但售價卻只要 600 美元。這是喬布斯的突破，這才是 iPhone 的本質。從技術角度看，打造 iPad 比 iPod 或 iPhone 容易。打造 iPod 時，團隊需要學習全新的操作系統；打造 iPhone 時，團隊將個人電腦變革推向巔峰，將三台設備融入一台手持式超級電腦中。打贏了這兩場戰役後，喬布斯和他的團隊已經積累了足夠的經驗，足以打造出一台超凡的平板電腦。”

早在 2004 年，喬布斯讓紫色項目團隊停止研究平板電腦，把注意力轉向手機，如此一來，蘋果的平板就成了 iPhone 的延伸，團隊的任務是把 iPhone 放大，而不是把 iMac 縮小，這就意味着 iPad 使用的是智能手機常用的 ARM 微處理器，而不是電腦常用的英特爾芯片，英特爾芯片耗電量大得多。這也意味着 iPad 將延續 iPhone 的多點觸控屏幕和虛擬鍵盤。最重要的一點是，iPad 將大大受益於 iTunes 應用商店，喬布斯當初的反對之舉顯得頗具諷刺意味。iPad 讓軟件開發商有了更大的用武之地，因為屏幕更大了，能做的事更多、更炫酷了。iPad 軟件的定價和 iPhone 軟件差不多便宜，因此比 iPhone 軟件更受歡迎。iPad 的誕生進一步催化了蘋果應用商店的發展，也進一步擴大了這一全新的軟件市場的影響力。

隨着 iPhone 和 iPad 的雙連擊，蘋果完全重塑了電腦軟件市場的開發和銷售方式。以前軟件的銷量一般只有幾千件，軟件開發商的定價必須足夠高才能賺到錢，現在市場受眾多達幾億，讓以前根本沒有競爭實力的小開發商也有了生存的可能。無論你想干什么，都能找到一個相關應用（也可能是兩個、三個，甚至更多）。在個人電腦領域，這一切是不可能發生的，因為軟件銷量太小，定價太高。如果從技術角度來看，iPad 在喬布斯職業生涯中的重要性比不上 iPhone，但從某種程度上說，iPad 實現了喬布斯長久以來的目標：讓技術成為消費者進入信息世界的窗口，讓技術變得簡單而又強大，使消費者感覺不到技術的存在。在他職業生涯之初，這些目標讓他從一群技術迷中脫穎而出。這一目標也讓喬布斯栽了很多次跟頭，因為技術的發展跟不上他的願景。但打造 iPad 時，他和他的團隊已經吸取了足夠多的經驗，能夠做到讓技術消失。作為一名真正的藝術家，他終於成功地將所有的技術付出全都隱藏起來。喬布斯精通品牌與消費者心理學，他賦予蘋果手機以品牌心理學所描述的“藝術家人格特質”，突出了真正的藝術，隱藏起來複雜繁瑣的技術，最終獲得了蘋果品牌的全球知名度、美譽度、忠誠度、推薦度與捍衛度。品牌思想家



## 每天靜心一次，清理一下自己的聞見



總有一些人與你相投，願和你一起做些有意思的事情。你們不必天天相見，甚至可能遠隔重山，但彼此從不間斷微能量的傳遞。再有意思的事，都不必試圖讓所有的人理解，但一定要最大限度地利益每一個人。如果一件事覺得有意思，你就去做，多少人一起做不重要，做不得成也不重要，重要的是你做過。

忘掉自己曾經對他人的幫助，哪怕再大；記住他人曾經給自己的好處，即使點滴。幫助他人不是為了有一天索取，而是為自己積功累德；受恩於他人一定要記得報答，不然就是還不清的欠債。不索取，不欠債，你的人生便自在。

站在自己的角度想問題，許多事情難免想不通，因為有個我執。站在對方的立場想問題，許多事情都能想得通，因為沒了我執。我執才是一切問題的根源，放下我執，一切問題其實都不是問題。這個世界看似問題叢生，實際上都是庸人自擾。

許多道理我們不是不懂，而是不能踐行，即使踐行也難以持久。這話說出了許多的人生事實。知易行難源於人好逸惡勞的劣根性，此根不挖，事實難改。如何挖根則有講究，先要動欸，這一點很多人都能做到。問題是要么怕苦怕累，不能持久；要么急功近利，巴不得一蹴而足，結果往往半途而廢。

我以善相待世界，世界必以善行待我，善的偉力猶如金剛，可以穿透一切人，一切事，一切時空。

大家都爭着做的事，哪怕好處再多，也有人不想掺合；少人問津的事，如果有益世道人心，卻也有人願意試試看。

利樂自己，利及他人，利益社會，這就是所謂的三利人生。？一個人能做到三利，就沒有白來世上一遭。如何才能做到三利？一則要平常心，二則要慈悲心，三則要平等心。

做有益世道人的事，有些可以一個人默默地做，有些可以是少數人為大家做，有些則要靠有緣人一起來。依靠大家一起做的，隨緣不勉強，全憑個人意願，全看各人的心力和緣份。以善念召喚善念，以善緣締結善緣。我以善相待世界，世界必以善行待我，善的偉力猶如金剛，可以穿透一切人，一切事，一切時空。

活着不是為了吃喝拉撒，也不是為了功名利祿，這些終究都是過眼煙雲。我不想自己的一

生都為煙雲而過，有一天自己也化成一縷煙，就什么都沒有了。得這一世人身不易，不能就這麼荒廢了，我發願盡己所能做一點有益世道人的事情，種一點善因為後人為來世。即使沒有來世，這些善因也會結出善果，不冤枉。

有時孤獨，有時寂寞，有時靜謐，有時喧囂。出凡入聖，是每個人的生命狀態之一，不管你自覺不自覺，它都是一種真實的發生。

人如果都是一個模子刻出來，這世界就不好玩了。但人心如果花樣太多，又有誰讀得懂呢？

一日下來，身心俱倦，如果不及時調整，小則影響身體，大則破壞運氣。一日下來，身心俱倦，不僅對身體大有裨益，而且可以改善周圍的風水。

人生難以精挑細選，生命卻可以精耕細作。太刻意的人生不快樂，不惜力的生命才無悔。隨緣，人生路好走；用心，生命花滿園。無論朋友、戀人還是夫妻，都請不要忘記常常溫習那時的初心。不忘初心，彼此的情誼才能經得起誤解和時間的考驗。

每天靜心一次，清理一下自己的聞見，你的靈魂便會少些雜蕪，多些清爽。生於嘈雜的人世間，沒有人能夠選擇閉目塞聽，倘若缺乏靜心清理的自覺和耐心，你難免會在聞見中迷失自己，甚至讓靈魂面目全非。林清平智慧書