

## 乔布斯辞去苹果CEO

8月24日,美国硅谷传奇人物史蒂夫·乔布斯致信苹果公司董事会,辞去首席执行官(CEO)职务。苹果公司随后宣布乔布斯辞职消息,但他将担任公司董事会主席。

随后,苹果公司股价大幅

下跌,最高跌幅一度达7%,而在25日的亚太市场,苹果在智能手机领域的竞争对手股价纷纷大涨。

分析认为,市场可能担忧领导层的变动可能会扰乱苹果公司的正常运作。

# 这一天来了

他,出生在美国加州硅谷,是个私生子,一出生就被遗弃,17岁高中毕业,21岁在自家车库里成立苹果电脑公司,30岁离开苹果,42岁重返苹果并任CEO,48岁患胰腺癌,52岁苹果推出iPhone,55岁推出iPad,昨天他宣布辞职。他手中的那个苹果几乎改变了全世界,他就是史蒂夫·乔布斯。

□本版综合新华社、中国日报消息

### 全球知名媒体眼中的乔布斯

#### 《每日邮报》:乔布斯控制一切

“乔布斯就是苹果公司。他监管公司的一切,从产品的设计、研发到产品包装,甚至是位于加利福尼亚州的公司总部的厨师的招聘问题。”

#### 《星期日泰晤士报》:乔布斯=苹果

“苹果市值为1400亿美元左右。但如果没有乔布斯,它值钱吗?它是全球范围内人们最关注、最羡慕、最钦佩、最喜爱的公司。”

#### 《纽约时报》:他的健康紧系苹果未来

“他不像其他的首席执行官。他确实是世界上唯一的不可或缺的首席执行官。”

#### 《卫报》:“半人半神”乔布斯

“对于科技界的奇才和粉丝来说,他是‘半人半神’。苹果的新产品发布会通常会变成一场粉丝们膜拜乔布斯的集会。”

#### 《纽约客》:乔布斯改变个人电脑

“从来没有科技公司的崛起和衰落速度有如此之快。在乔布斯的领导下,苹果出产的Apple II使得个人计算机行业诞生,其Macintosh实际上也改变了科技本身的面貌。”

#### 《财富》杂志:乔布斯重塑商界

“单单在过去的十年间,他就已经颠覆并重塑了三个市场,即音乐、电影和移动电话,而他在其初创计算行业的影响也刚刚开始显现。”

#### TED.com:乔布斯越挫越勇

“近年来,乔布斯一直在

与一种罕见的胰腺癌进行斗争。这是其史诗人生的又一新的篇章,其人生也是苹果历史的真实反映:越挫越勇。”

#### 《卫报》:他就像“丛林猫”

“他体格健壮,充满活力,昂首阔步,很像一个拳击手,气势逼人而又不失优雅,让人难以捉摸,也像一只准备扑向猎物的优雅的丛林猫。”

#### stylelist.com:该换掉牛仔裤

“首先我们爱你,乔布斯。但是,你穿的黑色圆领毛衣和李维斯牛仔裤让我们感到很懊恼。我们要告诉你,像你去年发布iPad时所穿的那种牛仔裤该换掉了。”

#### 《连线》杂志:演讲极富感染力

“乔布斯极具魅力,他能轻易地将观众吸引进他那著名的‘现实扭曲力场’,让人们停止对产品进行质疑,以致把即便是平庸无比的产品都看成是科技的奇迹。”

#### CNNMoney:苹果面向“每一个人”

“苹果是巨人杀手,它建立了庞大的忠实用户群。在著名的PC广告中,苹果针对的是‘每个人’,而它的竞争对手——微软针对的是呆板、与外界脱节的‘人’。”

#### 《财富》杂志:乔布斯难以替代

“不管是谁担任新的CEO,都不可能具备乔布斯那样的能耐,能够创立苹果,被逐后重返公司力挽狂澜。”

#### Fast Company杂志:超越微软

“2011年8月,苹果一度成为美国市值最高公司,超越埃克森美孚,更超越微软。”

## 乔布斯辞职信

致苹果董事会及苹果社区:

我曾经说过,如果有一天我不再能履行作为苹果CEO的职责和期望,我会是第一个告诉你们知道的人。不幸的是,这一天到来了。

在此,我宣布从苹果CEO的职位上辞职,如果董事会同意,我将担任苹果董事会主席。

针对接任者,我强烈建议执行我们制定的接任计划,提名蒂姆·库克为苹果CEO。

我相信,苹果的未来将更加光明,更具创造力。我期待未来苹果的成功,也将为此尽自己的绵薄之力。

我在苹果结交了一些人生中最好的朋友,能和你们所有人一起共事这么多年,非常感谢你们。Steve Jobs

### 继任者 开场白



“大家好,我十分期待担任苹果这家全球最具创新意识企业的CEO的机会,加盟苹果是我做出的最正确的决定。在过去的13年间,我一直在为苹果奋斗,与乔布斯共事。我和乔布斯一样,对苹果美好的未来充满信心。”

### “运营天才” 蒂姆·库克

蒂姆·库克与苹果公司可谓一见倾心。他1998年加入苹果前,供职于当时全球个人电脑头号制造商康柏计算机公司。那时苹果正处于低谷。他与乔布斯第一次见面就做出这项大胆决定,不仅改变自己的人生,同样改变技术前行的路径。

作为全球最知名品牌之一的掌门人,库克面临来自投资者和消费者的双重压力。与库克共事多年者用“超群”和“非凡”描述他。不过以苹果“2号人物”身份长年屈居乔布斯身后,库克仍需经受多重考验。

库克曾在IBM工作12年,1994年加入智能电子公司,在那里成为一名运营专家。他在智能电子的前老板马克·布里格斯说:“他是杰出的运营管理者……他无时无刻不在工作,这就是他的生活。”

库克1997年跳槽到康柏,出任分管全球原料的副总裁。不过,他只干了6个月就加入苹果。他对苹果的影响立竿见影。苹果1997年亏损10亿美元,1998年扭亏为盈;简化生产线,削减分销商和代理商,外包部分制造业务。一系列改革使苹果的库存降至前一年的五分之一。

库克2000年出任苹果全球销售部主任,2004年领导苹果Mac业务,2005年晋升为首席运营官。

### 非常法则 成就大业

14年前,苹果帝国濒临破产的边缘,而如今已成为最令人敬佩的高科技公司。史蒂夫·乔布斯是如何扭转乾坤的呢?以下是“乔布斯成就苹果伟业的11项非常法则”:

#### 1. 与宿敌结盟

你能想象百事可乐与可口可乐结为一家吗?1997年,苹果与微软宣布成为合作伙伴时,着实让许多人百思不得其解。乔布斯表示,在他看来,微软与苹果之间严酷的竞争时代已然结束,最关键的问题是如何确保苹果稳健运营、使其重归辉煌。

#### 2. 让产品具备特色

乔布斯深谙美学之道,1998年,他在会议中指出:“本质上来说,我们的产品并没有任何性别特色,它不够吸引消费者。”如今,苹果旨在设计出最美的科技产品,无论是五颜六色的iMac,还是时髦的iPads,都体现出乔布斯对美的深刻理解。

#### 3. 改变初期经营方向

乔布斯知道,要想获得真正的成功,需要扩展产品范围。之后,苹果的业务遍及电脑、MP3音乐播放器、音乐、iPhone智能手机及iPad等领域。2007年,乔布斯更是将“苹果电脑公司”改为了“苹果公司”。

#### 4. 想方设法跨越障碍

乔布斯找到了自营体验店的出路。目前,苹果体验店遍布世界各国,它的巨大成功已成为电脑零售行业纷纷效仿的目标。

#### 5. 引导消费者的需求

乔布斯并不倚重于消费者需求信息反馈结果,而是在他们不知道自己想要什么的时候适时引导,告诉他们缺乏什么,而苹果能够充分满足。

#### 6. 共享特色

苹果发布的产品在设计方面都是独具匠心的,但它们也有很多共同之处。乔布斯认为,创造力不过是将东西相互融合。苹果的光辉业绩充分证明了经过精心融合,1+1>2的道理。

#### 7. 不拘一格选人才

常青藤联盟名校的毕业生并非苹果选拔人才的唯一来源,乔布斯曾强调,成就苹果帝国伟业正是那些音乐家、诗人、艺术家、动物学家以及史学家等来自不同领域的人才。

#### 8. 鼓励不同意见

苹果鼓励“不同思维”的宣战口号成为最富成效的活动,它鼓励了创新和再创造,成为苹果精神的主体。

#### 9. 抛弃冗杂

简单才是王道。苹果的设计师乔纳森·艾夫斯证实了这一策略的重要性,设计人员在开发解决方案时,总是力图做到最简化,以使用户理解。

#### 10. 出售梦想,而非产品

乔布斯具有使人们沉迷于梦想的魔力。当选购苹果的产品时,消费者往往不是看重产品本身,而是喜欢产品带来的感觉。

#### 11. 相信直觉

乔布斯在斯坦福大学的毕业演讲中提到,要有勇气去跟随自己的心和直觉,在某种程度上,内心的想法最能体现一个人追求的是什么。综合消息

当地时间2005年1月11日,苹果CEO乔布斯在接受胰腺癌手术后首度亮相MacWorld 2005。乔布斯发表演讲前在台下一瞬间。