

# 最新乔布斯的演讲稿音频(精选10篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

## 乔布斯的演讲稿音频篇一

最近看了美国作家艾萨克森所著的乔布斯传，作为果粉，对乔帮主的敬仰自然是少不了了，但通过这本书，我也看到了一个更加全面的、活生生的乔布斯，乔布斯一出生就被其母亲赠给一对没有生育能力的中产阶级夫妇收养。他很早就知道了自己是被收养的，因而在乔布斯的生活中，永远有“被遗弃”这样一个主题，这也造就了他异常敏感的性格。乔布斯认为，最重要的是要推出好的产品，而不是光想着挣钱，眼睛不能只盯着钱。

请大家不要误会，我觉得乔布斯也不是不爱钱的人。没有钱，人没法生活，企业无法正常运转。

我理解，乔布斯的意思是说，当你做出好的产品后，自然会挣到钱。这是一个主次关系的问题，而不是非此即彼的问题。

固然，企业和企业家最终目的都是要挣到钱。即使你像乔布斯这样一个富裕到不工作也能过上相当奢华的生活的人，仍希望他们的企业能挣更多的钱，因为那样能让他们体现自身的价值。

但每个企业家的侧重点不同，导致结果也会有差异。

比如，像乔布斯那样的企业家他把重点放在开发出完美的产品上，他在产品开发上投入很多人力、物力，很多资源。最终苹果不断推出令人喜爱的ipod、iphone、ipad，而那个曾经被

乔布斯招来的，在苹果担任过ceo并最终将乔布斯赶出苹果公司的人，他更看重的是企业短期盈利。

更注重产品研发，先期投入很大，而且见效慢，因为研发出一个有竞争力的新产品，不仅要大量人力、物力（资金），还需要时间，而且风险较大。因为你投入了很多，未必每次都能推出令市场令消费者满意的产品。注重销售的公司，他们的侧重点不在产品的设计、研发上，他们的侧重点是在销售方面，是在市场方面，这种公司销售部是最重要的部门，他们的主要精力放在销售渠道的建设方面，放在市场宣传推广方面。

并不是说乔布斯不重视销售和市场宣传推广，而是他将哪个放在首要地位，哪个放在次要地位的问题。

马云坚持淘宝网前今年不收费，他说，做企业不能光盯着钱，这样做不大，做不长远。淘宝之所以扩张速度那么快，打败了全球最大的c2c和b2b公司ebay跟马云的战略思想是分不开的。当淘宝网已经占有极大的市场份额，当人们习惯在淘宝购物，当在淘宝网开店的商户能够赚到钱，那么，以后你再向淘宝商户收取一定的费用，商户们也会接受。不会因为要交一点小钱就放弃生意不做了，淘汰掉的也是那些不挣钱的没有竞争力的小商户。可以说，马云坚持先培育市场，先不挣钱的策略成就了淘宝，也成就了他。

## 乔布斯的演讲稿音频篇二

生意场上有很多约定俗成的规定，我称为陈规陋习，只要你多提问多思考，脚踏实地工作，你很快就能学会经商，这不是什么难事。以下是小编整理的乔布斯的语录58条，欢迎大家阅读。

1、我跟着我的直觉和好奇心走，遇到的很多东西，在后来被

证明是无价之宝。

2、我是唯一尝到一年之内输掉5亿美元滋味的人……这很大程度上塑造了我的性格。

3、有时我分不清“将要怎样”和“可能怎样”的区别，也不清楚应该一步到位还是循序渐进。平衡理想和实际是我应该注意的地方。

4、你的生死存亡掌握在消费者的手中。他们才是我们关注的对象。我们的工作就是对整个用户体验负责。如果表现不及格，那就是我们的错。错就一个字。

5、创新就是把各种事物整合到一起。当你问有创意的人是如何创新的，他们可能会感到一丝负罪感，因为他们根本就没有创造什么。他们只是看到了一些联系。

6、人活着就是为了改变世界。

9、一个很小的东西都有可能花费数年。做任何一件重大的事都至少要花费五年，更可能要七八年。

10、创造力就是把事物联系起来。当你问创新的人他们是怎么做事的时候，他们总是会觉得有点愧疚，因为他们并没有真的做什么，而只是看到了一些东西。过一段时间一切看起来明朗了。

11、苹果的核心并不是成本削减。苹果的核心是从尴尬的困境中创新突围。

12、你必须相信点滴的进步会连接着你的未来。

13、营销部门逐渐控制公司，而产品部门的人被边缘化，公司就丧失了打造优秀产品的热情和能力。

14、钱不是最重要的，重要的是公司、人才、产品，是产品带给客户的价值。

15、优秀的人才是那些一心想着产品的人，虽然这些人很难管理，但我宁愿和他们一起工作，光靠流程和制度做不出好产品。

16、这是一个疯狂的世界，每一个人都过着忙碌的生活，要做好自己的工作，要照顾自己的兴趣，有一些人还要为孩子操心。在这个忙碌的社会，生活不可能变得越发悠闲，只会一天天更加忙碌。人们没有时间学习，去琢磨，但身边的事情却开始变得越来越复杂。所以追求简单，是忙碌时代的必然趋势。

17、去寻找一个能给你的生命带来意义、价值和让你感觉充实的事业。拥有使命感和目标感才能给生命带来意义、价值和充实。这不仅对你的健康和寿命有益处，而且即使在你处于困境的时候你也会感觉良好。在每周一的早上，你能不能利索的爬起来并且对工作充满期待？如果不能，那么你得重新去寻找。你会感觉得到你是不是真的找到了。

18、没人愿意死，即使人们想上天堂，人们也不会为了去那里而死。但死亡是每个人共同终点。从来没有人能够逃脱它。也应该如此。因为死亡就是生命中最好的一个发明。它将旧的清除以便给新的让路…对我来说，成为墓地里最富有的人并不重要，每天做些美妙事才重要。

19、你已经一无所有了，还有什么理由不选择自己想要的喜欢的。

20、别问消费者想要什么，企业的目标是去创造那些消费者需要但却表达不出来的东西。

21、自从我来了苹果以后，没有人胆敢吞并我们。

22、这就是我的秘诀——专注和简单。简单比复杂更难，你必须努力让你的想法变得清晰明了，让它变得简单。但是，到最后，你会发现它值得你去做。因为一旦你做到了简单，你就能搬动大山。

23、系统就是没有系统。这并不是说我们没有工作流程。苹果是一家非常规范的公司，我们拥有伟大的工作流程。但是，这不是问题的全部。工作流程只是为了让你的工作效率更高。

24、在某种意义上，我是一个乐观主义者。我相信人类是高贵的，值得尊敬的，其中还有一些人绝顶聪明。我对个人充满了乐观的态度。作为个体，人们本质上是好的。但是，我对于群体中的人持有一种悲观的态度。当我看到我们国家发生的一切事情时，我感到非常担心。我们似乎怎么也无法让我们的国家变成一个更适合我们的孩子生活的地方。

25、你的时间是有限的，因此不要把时间浪费在过别人的生活上。不要被教条所困，使自己的生活在受限于他人的思想成果。最重要的是，要有勇气跟随你的内心与直觉，它们好歹已经知道你真正想让自己成为什么。其他的，都是次要的。

28、这是我的关键词：重点和简单。简单可以比复杂更难：你必须努力工作才能让思维变得简单。

29、成为公墓里最富有的人对我来说并不重要，晚上睡觉说我们做了一些美好的事情，那对我来说很重要。

30、你的工作将占据你生活的很大一部分，唯一真正满足的方法就是做你认为伟大的工作。做好工作的唯一方法就是热爱你的工作。如果你还没有找到它，继续寻找。就像所有的内心事物一样，当你找到它的时候你会知道的。而且，就像任何伟大的事情一样，随着岁月的流逝，情况会越来越好。所以继续寻找，直到你找到它。

31、没有人想死，即使想上天堂的人也不想死去。然而，死亡是我们共同的归宿。没有人逃脱过，因为死亡很可能是生命中最好的一个发明。这是生命的一场旅程，它清除旧的为新的让路。现在新的是你，但是从现在开始不久，你会逐渐变老，被清除。对不起，如此戏剧性，但是这是真的。

32、在我创立这家公司时，我心里就有个目标，那就是做其他人认为不可能的事情，把世界上最先进科技的力量与美，送到你我这样普通人的手中和家里。

34、我们必须让微不足道的事物也令人难忘。 —— 乔布斯

38、如果连见都没见过，他们怎么知道自己想要什么呢？

39、这是向疯子们的致敬：他们特立独行，桀骜不驯，从来不太平，他们是格格不入的一群，习惯用不同眼光看事情，他们不受规则约束，对既成事实也不屑一顾，你可引用他们，亦可反驳他们，或赞颂或诋毁他们，你唯一做不到的，就是忽视他们，因为他们带来变革，他们推动人类向前，或许有些人将他们视作疯子，但我们视之为天才，因为只有疯狂到相信自己能改变世界的人，才能改变世界。

40、向那些“疯子”致敬，他们特立独行、桀骜不驯、惹是生非，与周围环境格格不入。他们看待世界的方式与众不同……他们改变事物，推动人类的前进。或许有些人认为他们疯狂，但我们把他们视为天才。

41、在你的一生当中，你要做的事情很多，而现在我们选择了做这一件，那么就让我们把它做到伟大的地步吧。

42、你选择从事的工作必须是你自己为之充满激情的工作，否则的话你不会拥有坚持到底的毅力。

43、要么消灭我，要么成全我。

44、我并不是贬低高等教育的价值，我只是说，其代价是偏废了经验。

45、整个电脑产业赚钱的只有苹果和戴尔，不同的是，他们靠的是成为电脑界的沃尔玛，我们靠的是创新。

46、工作将填满你的'大半人生。惟一获得真正满足的方法，就是做你相信是伟大的工作，而惟一做伟大工作的方法，是爱你所做的工作。如果你还没找到这些事，继续找，别停顿。尽你全心全力，你知道你一定会找到。

47、艺术家会创造，愚氓才会从众！

48、你憧憬未来的时候，不会去想着把所有的事联系起来；只有在回忆过去的时候，才会将这点点滴滴联系在一起。一定要相信，这些生活的点滴会在你未来的某一天产生联系。一定要相信：勇气、目标、生命、缘起……一切都不会令你失望，只会增加你的与众不同。

49、创新就是把各种事物整合到一起。

50、你想用余下的生命去卖糖水，还是有一个机会改变世界？这是乔布斯说服前百事可乐ceo约翰斯卡利来到苹果公司的。成功的人永远乐于迎接挑战、不甘满足，正是这种热情，推动他们树立并实现一个个新的目标。

51、明白自己想要的是什么，这是我们首先需要清楚的。而用正确的标准来判断大众是否也想得到他们想要的东西，这才是我们要擅长做的。这才是公司花钱请我们做的工作。这与流行文化无关，与愚弄大众也无关。

52、时间是我们最珍贵的资源。

53、时间有限，别浪费在模仿别人的生活方式；也别被规章

约束；更别让他人的意见，左右你内心想法。要勇敢跟随自己的直觉。

54、最永久的发明创造都是艺术与科学的嫁接。史蒂夫经常指出，苹果和其他所有计算机公司的最大区别在于苹果一直设法嫁接艺术与科学。乔布斯指出，研究mac的初始团队拥有人类学、艺术、历史和诗歌等学科的教育背景。这对苹果产品脱颖而出一直很重要。这是ipad与它之前或之后所有平板电脑的区别。这是一种产品的外观和触觉，是它的灵魂。但计算机科学家或工程师很难看出这种重要性，因此任何公司都必须有一个领袖认识到这种重要性。

55、对自己和他人期待很高。我们听说过史蒂夫·乔布斯大喊大叫、训斥雇员的事情。我们听说，他是控制狂，是完美主义者。关键在于，他倾听自己的激情和心底的声音。他在乎。他希望自己做到最好，也希望所有为他工作的人都做到最好。如果他们不在乎，他就不想用他们。但是，他却不断地把人才吸引到身边。为什么？因为人才也在乎。有一种说法：如果你是二流人才，你就会雇用三流人才，因为你不希望他们看起来比你聪明。如果你是一流人才，你就会雇用超一流人才，因为你希望得到最佳的结果。

56、如果有努力、决心和远见，凡事皆有可能。尽管史蒂夫·乔布斯是有史以来最伟大的ceo，是现代计算机之父，说到底，他只是一个凡人。他是丈夫、父亲、朋友，就像你我一样。我们可以像他那样特别——如果我们学到他的经验并把这些经验用于自己的生活。当乔布斯上世纪[xx]年代回到苹果时，苹果距离破产只有几周之遥。但它现在是世界最大的公司。

58、没有人愿意死，即使人们想上天堂，人们也不会为了去那里而死。但是死亡是我们每个人共同的终点。从来没有人能够逃脱它。也应该如此。因为死亡就是生命中最好的一个发明。它将旧的清除以便给新的让路。你们现在是新的，但



是从现在开始不久以后，你们将会逐渐的变成旧的然后被清除。我很抱歉这很戏剧性，但是这十分的真实。

## 乔布斯的演讲稿音频篇三

- 1、不要按照用户的坏习惯去设计，也不要按照程序员的思维去设计！
- 2、你不可能有先见之明，只能有后见之明，因此，你必须相信，这些小事一定会和你的未来产生关联。
- 3、你如果出色地完成了某件事，那你应该再做一些其他的精彩事儿。不要在前一件事上徘徊太久，想想接下来该做什么。
- 4、谨记自己总会死去，是让自己避免陷入“人生有所失”思考的最佳方法。
- 5、我们认为看电视的时候，人的大脑基本停止工作，打开电脑的时候，大脑才开始运转。
- 6、你想用卖糖水来度过余生，还是想要一个机会来改变世界？
- 7、明白自己想要的是什么，这是我们首先需要清楚的。而用正确的标准来判断大众是否也想得到他们想要的东西，这才是我们要擅长做的。
- 8、你的时间有限，不要浪费于重复别人的生活。不要让别人的观点淹没了你内心的声音。
- 9、我有很棒的经验，充沛的活力，再加上一点”梦想“，而且我不怕从头开始。
- 10、我23岁时有100万美元，24岁时1000万美元，25岁时1亿美元。不过这并不重要，因为我并不是为了钱而工作。

11、我认为看电视的时候，人的大脑基本停止工作，打开电脑的时候，大脑才开始运转。

12、聚焦就意味着必须对重视的事情说是，这是一般人的想法，但聚焦根本不是这个意思。它的意思是要对现有的另外多种好主意说不，专注，精挑细选。

13、成为卓越的代名词，很多人并不能适合需要杰出素质的环境。

14、佛教中有一句话：初学者的心态；拥有初学者的心态是件了不起的事情。

15、不要问消费者想要什么，一个企业的目标就是去创造那些消费者需要但无法形容和表达的需求。

16、坚持创造奇迹合作才能成功。

17、任何一款产品都不应该带着bug去见用户，那怕失信于媒体推迟发布时间。

18、比别人少用一条线获得更低的工艺成本，比别人提供一种价值认同并获得更高的利润，这就是苹果。

19、成就一番伟业的唯一途径就是热爱自己的事业。如果你还没能找到让自己热爱的事业，继续寻找，不要放弃。跟随自己的心，总有一天你会找到的。

20、活着就是为了改变世界，难道还有其他原因吗？

21、每个人在创新的时候都会犯错。一旦犯错，不要犹豫，你最好赶快承认错误，并投入到完善你的另一个创新当中。

22、并不是每个人都需要种植自己的粮食，也不是每个人都

需要自己做自己的衣服，我们说着别人发明的语言，使用别人发明的数学…我们一直在使用别人的成果。使用人类的已有经验和知识来进行发明创造是一件很了不起的事情。

23、所有的产品一定会离开苹果商店但不能离开苹果系统，我们要帮助客户持续使用苹果产品，直到寿终正寝。

24、你不能只问顾客要什么，然后想法子给他们做什么。等你做出来，他们已经另有新欢了。

25、我的秘诀就是聚焦和简单。简单比复杂更难，你的想法必须努力变得清晰、简洁，让它变得简单。因为你一旦做到了简单，你就能移动整座大山。

26、把标志画那么大干吗？苹果的产品要在任何时候都让人一眼认出是苹果的产品而非是苹果的标志。

27、请遵从你内心的声音，它们已经知道你想成为什么样的人。

28、有好的想法要坚持，不要被其他人的观点的噪声掩盖你真正的内心的声音。当你的想法站不住时，立即大度的丢弃，这其实是更是一种坚持。

29、要完美地设计某个东西，你就必须先熟悉它，真正地了解它。这需要投入很大的热情，需要反复地咀嚼回味，而不是囫囵吞枣。但事实上，大多数人并没有花这样的时间。

30、是否能成为墓地里最富有的人，对我而言无足轻重。重要的是，当我晚上睡觉时，我可以说：我们今天完成了一些美妙的事。

31、你的时间有限，所以最好别把它浪费在模仿别人这种事上。

32、产品一定是让人感觉最新，但坚决不做小白鼠去尝试前无古人的新产品。

33、当你有了孩子，你看待事物的角度就会发生变化。我们呱呱坠地来到人间，经历短暂的一生，然后无可避免地衰老死去。这是千古不变的规律。

34、如果你把每天都当成最后一天来过，总有一天你会证明自己是正确的。

35、领袖和跟风者的区别就在于创新。

36、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，勇敢的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。

## 乔布斯的演讲稿音频篇四

这看似细微的差别，却会在生产管理的各个细微环节中产生巨大的不同。福特曾经说过，如果你问一个客户需要什么交通工具，他会说我需要一批比较快的马，但当你把汽车摆在他的面前的时候，他会欣喜若狂。

因此在打造一个新的产品的时候，考虑的不仅仅是现在的市场需求，更重要的是如何满足顾客将来的潜在需求。

这样做的时候，这个公司永远做不出好的产品，或者说永远成不了伟大的公司。

这样的公司都是为了赚钱而存在，他们不是打造一个精致的产品，也不是打造一个百年老店，所以很多传承到百年的企业，他们并不谋求上市，更不会去谋求买一个公司，转型一

下，卖掉这种投机行为。

乔布斯并不是一个卖手机或电脑的人，而是一个注重极致美感和艺术感与产品结合在一起的人。米开朗琪罗也不是一个纯粹的艺术大师，他也很懂得如何开采矿石，达芬奇也不光是一个画家，或者数学家，他还是物理学家及天文学家。

从这点来看，小米虽然也是在学乔布斯的产品及封闭式销售，但仅仅学了一个皮毛，虽然小米所有的产品外观做的也很好，但相对于苹果的追求极致的这种精神差了很多，因为它的主要目的还是放在了如何赚钱的目标上，而且他在艺术与产品的结合过程中过于呆板了。

一个公司顽强的生命力和价值在于它有不断进取的创新能力，通过颠覆行业，对手甚至自己的优质产品来实现自我革新进化，才能让这个公司得到持续稳定的增长和长久的生存。

因为我们这个社会及人类都不断的进行创新的努力，如果不能站立在潮头激流勇进，那你一定就是被浪头打下去而淘汰掉。

乔布斯拥有极高的智商和洞察力，也对未来拥有敏锐的思考预见能力。所以当他发怒咆哮的时候，他内心是非常清醒的，他通过他的情绪来控制 and 感染别人，他通过他的产品和平台来控制他的客户，借此实现他的梦想。因此一个人必须要多读书，才能够在瞬间能够掌控事情的根本，才能把握住别人的想法和目的，才能通过自己的言行去影响和左右别人，以实现自己的目的。

教父中曾有一句话，一秒钟看穿一个人本质的人和半辈子看不穿的人自然会有不同的命运。

所以要时刻提升自己的见识，以及认知能力，交流能力和把控能力。

事实上社会上的大多数人都有虚伪的一面，真正诚实的人非常少，但虚伪和谎言很多时候也是社交的需要。但时间久了，很多人就沉浸在自己编织的谎言中，难以自拔，无法认清自己，最后陷入了虚妄的美梦陷阱中。

因此一个人对自己绝对要诚实，一个企业对自己的产品一定要诚实，不能制造虚假的产品，不能做出虚假的销售。简单的说，你可以忽悠别人，但不要忽悠自己，忽悠自己的结果就是毁灭自己。

所以实事求是的认知自己，才是一个人进步的阶梯。

人生就是一个爬山的过程，山脚下是人最多的底层，这些人庸碌无为，没有奋斗精神，相互算计，搬弄是非。一个人只有通过努力学习，刻苦奋斗，才能逐渐脱离这个阶层，在提升自己向上攀爬的过程中，在不同的高度会遇到不同的人，阶层越高的地方，获得的资源，权力，财富，知识和见识就越多。

所以不要把时间和精力浪费在与底层人的算计，社交和纠结中，只有这样，人生才能得到精炼与提升，才能更快的达到更高的高度。

## 乔布斯的演讲稿音频篇五

2、我并不否认高等教育的价值；只是上了大学，你的人生经历就变少了。

3、乔布斯经常告诫员工，一定不要因为想当然的困难而放弃对完美的追求。

4、人的一生中要做好多事情，目前，既然我们选择做这件事情，我们就要把它做得尽善尽美。

5、伟大的艺术家，像迪伦、毕加索、牛顿，他们都喜欢冒险，不怕失败。要想做大事，我们也必须冒险。

6、想象一下在海浪的最前端冲浪是什么感觉，一定很兴奋刺激吧；再想象一下在浪的末尾学狗刨游泳，一点意思都没有。

7、记住自己终会死去，是我所知的方式，避免陷入认为自己会失去什么的陷阱。你已是一无所有，没有理由不追随内心。

8、你身边一切被你称之为生活的事物，都是一些不如你聪慧的人创造的。而你，可以改变这一切。你可以做出自己的影响。你可以凭自己的双手创造出给予别人福祉的事物。

9、那些疯狂的人、不合时宜的人、叛逆者及麻烦制造者，他们都是异类，看待事物的眼光与别人不同，但他们能改变一切，推动人类前行，或许有人认为，他们都是疯子，但在我们眼中，他们都是天才。

10、二十年前的我们，彼此相知甚浅；我们随心而动，随意而行。你让我目眩神迷，如入云端。当我们在阿瓦尼举行婚礼时，雪花漫天飞舞。时光荏苒，岁月如梭，孩子们的降生，那些美好的时光，那些艰难的时刻，仍历历在目，而我们却未曾经历不堪的年华；我们彼此的真爱和尊重在岁月里沉淀发酵，与时俱浓；我们一起经历诸多风雨，阅尽世间沧桑。20年后，旧地重游，我们更苍老了，更睿智了，岁月的印记也在我们的脸上和心中留下褶皱。我们终于明白，生命中的那些快乐、痛苦、秘密和奇迹意味着什么，正因如此，我们依然携手共度。而身在云端的我，双脚一如既往，从未踏回世间。

## 乔布斯的演讲稿音频篇六

1、创造性无非就是将不同的事物连接起来而已。当你问那些在创造性岗位上的人们是如何做到这一点的时候，他们可能

会感到一丝内疚，因为他们自己也不知道是如何做到的，只是看到了一些东西的内在联系而已，这在他们看来再明显不过了。

2、谨记“自己总会死去”是我所知道的能让自己避免陷入“人生总有所失”情绪的最佳方法。因为当你心无牵挂时，你便无所顾忌。

3、成为卓越的代名词！只是很多人并不适合那样高要求的环境。

4、你现在可能只看到过去，而看不到未来。因此你必须相信那些有望编织出你未来点点滴滴的事物。你要相信自己的信念、勇气、命运和缘分，这样的坚持从没让我失望，而这也正是我与众不同的地方。

5、你的工作将占据你人生的一大部分，因此要使自己不会后悔，就需要坚持做自己认为是正确的工作，而要做到这一点就需要你热爱自己的工作。如果你还没有找到这样一份工作的话，继续寻找。就像与内心有关的其他事情一样，当你找到的时候，你自己会知道的。就像任何真诚的关系一样，它随着岁月的流逝只会变得越来越紧密。所以继续找，直到你找到它。不要妥协！

6、是否能成为墓地里最富有的人，对我而言无足轻重。对我来说最重要的是，当我晚上睡觉时，我可以说“我们今天完成了一些美妙的工作”。

7、我引以为豪的不仅仅是许多我们所做到的事情，同时也有那些我们还没有完成的事，因为创新就是对一千件事情说“不”。

8、如果你做了某些事，结果非常顺利，那么你应该赶快选择去做别的事情，千万不要专注在美好的事情上太久，而是应



该坚持寻找下一个目标。

9、从苹果被炒是我这辈子发生的最棒的事情。因为作为一个成功者的负重感被重新作为一个创业者的轻松感觉完全代替，这也让我进入了生命中最具有创造力的一个阶段。

10、质量相比数量更加重要，就好像一个全垒打胜过两次安打一样。

## 乔布斯的演讲稿音频篇七

我当时没有觉察，但后来发现，被苹果公司解雇可能是我这辈子发生的最好的事情。一个成功者的包袱没有了，有的只是一个初出茅庐者的轻松感觉，我对各种事情也不再那么胸有成竹。这让我轻装上阵，进入了我最有创造力的阶段之一。

今天，我很荣幸能来到贵校这所世界顶尖大学，参加你们的毕业典礼。我没有念完大学。老实说，今天是我一生中最接近大学毕业的日子。今天我想告诉你们我生活中的三个故事，仅此而已。不是什么大不了的事情，只是三个故事。

第一个故事是关于串连起生活的点滴

这要从我出生前讲起。我母亲生我的时候还是一个年轻、未婚的在校研究生，所以她决定让别人收养我。她十分希望收养者是大学毕业生，并办妥了一切，我出生后就会由一位律师和他的妻子收养。意外的是，我出生后，那对夫妻突然变卦，说他们其实想要一个女孩。于是，当时还在等待名单上的我的养父母在半夜接到了电话，问他们说：“我们这儿有一个未婚出生的男婴，你们想要他吗？”他们回答：“当然要。”但是，随后我的生母发现，我的养母从来没有上过大学，我的养父甚至连高中都没读完。她拒绝签订收养合同。几个月以后，我的养父母承诺一定会让我上大学，

她才让步。

十七年之后，我真的上了大学。但是，我很幼稚地选择了一所学费几乎和你们斯坦福一样贵的学校。我父母是工薪阶层，他们倾尽积蓄，支付了我的学费。过了六个月，我却看不到这笔钱的价值。我不知道我想要做什么，也不知道大学会怎样帮我找到答案，而我却在浪费着我父母一辈子的积蓄。所以我决定退学，并坚信这是个正确的决定。我当时非常害怕，但是现在回头看，那是我一生中最棒的决定之一。一退学，我就可以不去读那些我不感兴趣的必修课，并开始上那些看起来很有意思的课程。

但是，这并没有多浪漫。我没有宿舍，只能睡在朋友房间的地板上。我收集别人喝完的可乐瓶子，来换5美分买吃的。每周日晚上，我都会步行七英里，穿越城市到hare krishna神庙，去免费饱餐一顿。我喜欢那里的饭菜。后来我发现，先前追随好奇和直觉而经历的种种遭遇其实是无价之宝。

我给你们举个例子：

当时，里德大学的书法课也许是全国最好的。校园里的每一张海报，抽屉上的每一张标签，全都是漂亮的手写字。因为我退学了，不用去上常规课程，所以我决定去上书法课，学学怎样写。我学会了serif和san serif字体，学会了怎样调整字母组合的间距，学会了怎样做出最棒的印刷排字式样。那种美丽、典雅和精雕细琢，是科学无法体现的，它令我着迷。

当时，在我的生命中，这些东西连一线实际应用的希望都没有。但是十年后，当我们设计第一台macintosh电脑的时候，就完全不同了。我们把当时我学的那些东西全都融入进了mac的设计中。那是第一台使用漂亮字体的电脑。如果我当时没有去上那门课，mac就绝不会有这些丰富多彩、赏心悦目的字体，windows只是纯粹地抄袭mac，所以，我们可以说，

除了mac□没有一台个人电脑会有这些字体。如果我当时没有退学，我就不可能去上这门书法课，那么个人电脑可能也就不会有如今这么美妙的字体了。当然，我在大学的时候，还不可能先知先觉地把这些点滴串连起来。但是，十年后回顾这一切的时候，却豁然开朗，无比清晰。

再说一遍，你在向前看的时候，不可能将这些点滴串连起来，只有在往回看的时候可以。所以你必须坚信，这些点滴一定在将来的某一天以某种形式串连起来。你必须执着于某些东西——你的勇气、命运、生命、因果，等等。这个想法屡试不爽，而且还是我生命中一切改变的源泉。

我的第二个故事是关于爱和失去

我很幸运，因为我很早就找到了自己爱做的事。我二十岁时和woz在我父母的车库里面创立了苹果公司。我们努力工作，十年之后，苹果公司已经从车库里两个人的小打小闹发展成了拥有四千多名员工、价值二十亿美元的大公司。当时，我们最好的产品——macintosh——才推出仅仅一年，我也刚刚年满三十。然后，我被解雇了。你怎么可能被你自己亲手创立的公司解雇呢？嗯，在苹果公司不断壮大的过程中，我们雇用了一个我觉得很有才能的人和我一起管理公司。第一年，一切顺利。但后来我们对未来的设想产生了分歧，最终我们吵了起来，当时董事会站在了他那边。所以，三十岁时，我出局了，在众目睽睽之下出局。我生命的支柱崩塌了，这次打击是毁灭性的。

在最初的几个月里，我真是不知道该做些什么。我觉得，我令上一代的企业家们失望了，我把他们传给我的接力棒弄掉了。我与david pack和bob noyce见了面，为自己把事情弄糟向他们道歉。我的失败众所周知，我甚至想过逃离硅谷。但是，我渐渐想通了一些事情——我依然喜爱我做的事情，在苹果公司的滑铁卢丝毫没有改变这一点。我被解雇了，但我仍然喜爱我做的事情。所以，我决定东山再起。

我当时没有觉察，但后来发现，被苹果公司解雇可能是我这辈子发生的最好的事情。一个成功者的包袱没有了，有的只是一个初出茅庐者的轻松感觉，我对各种事情也不再那么胸有成竹。这让我轻装上阵，进入了我最有创造力的阶段之一。

在之后的五年里，我创立了一家名叫next的公司和一家叫pixar的公司，并和一个非凡的女子坠入爱河，她后来成为了我的妻子。pixar制作了世界上第一部用电脑制作的动画电影《玩具总动员》。pixar现在是全世界最成功的动画工作室。在一系列因缘际会之后，苹果公司收购了next。我又回到了苹果公司。我们在next开发的技术成了今天苹果公司复兴的关键。我还和laurence建立了一个幸福的家庭。

我确信，如果我不被苹果公司解雇，这些事情都不会发生。这是苦口良药，但我觉得病人需要它。有些时候，生活会用砖头砸你的脑袋，但不要丧失信念。我坚信，让我前行的惟一动力，就是我在做自己喜爱的事情。你要找到你爱做的事情。工作如此，爱情也是如此。你的工作将会占据你生活中的很大一块。你只有相信自己在做着伟大的工作，才能真正心满意足。而做伟大的工作的前提，是你喜爱自己所做的事情。如果你现在还没有找到，那么继续找，不要停。只要是内心向往的东西，你就会找到。这和任何美好的爱情一样，随着岁月的流逝只会渐入佳境。所以继续找，直到你找到，不要停。

我的第三个故事是关于死亡

我十七岁时读到过一句话，大意是：“如果你把每一天都当作生命中最后一天去过，那么有一天你会走上人生的正轨。”这句话给我留下了深刻的印象。从那时起，之后33年的每天早晨，我都会对着镜子问自己：“假如今天是我生命中的最后一天，我会不会想要做今天本要做的事情？”只要

连续很多天得到的答案都是“不”的时候，我就知道自己需要做些改变了。

牢记我即将死去是帮助我做出生命里重大决定的最重要手段。因为几乎所有的事情——所有外界的期待，所有的荣耀，所有对难堪和失败的恐惧——所有这些在死亡面前都不堪一击，剩下的才是真正重要的东西。牢记你即将死去是我知道的最好的方法，可以使你避开觉得有所损失的思维陷阱。当你已经赤条条、无牵无挂的时候，就没有理由不去追随自己的心声。

大约一年前，我被诊断出患有癌症。我在早晨七点半做了一个扫描，清楚地显示在我的胰腺有一个肿瘤。我当时甚至不知道胰腺是什么东西。医生告诉我，可以肯定那是一种无法治愈的癌症，我还可以活三到六个月。我的我回家，安顿好我的一切，那是医生对临终病人的暗示。那意味着要把在未来十年对你小孩说的话在短短几个月里说完。那意味着把每一件事都安排妥当，让你的家人会尽可能轻松地生活。那意味着说再见。

我拿着那份诊断书过了一整天，那天晚上我做了一个活切片检查，医生将一个内窥镜从我的喉咙伸进去，通过我的胃，然后进入我的肠子，把一根针插进我的胰腺，在肿瘤上取了几个细胞。我当时被麻醉了，但我的妻子在那里。后来她告诉我，医生在显微镜下观察这些细胞时欣喜若狂，因为这是一种极其罕见的可以手术治愈的胰腺癌。我做了手术，现在我痊愈了。

没有人想死。即使是想上天堂的人，也不会以死亡为手段。但死亡又是我们每个人共同的终点，从来没有人能够逃脱。死亡就应该这样。因为死亡很可能是生命最好的一个创造。死亡是改变生命的因子，推陈出新。现在，你们是新的，但是不久之后，你们将会逐渐变旧，然后被清除。很抱歉，这样说太戏剧性，却是事实。

你们的时间是有限的，所以不要把它浪费在重复他人的生活上。不要被教条束缚——那是生活在他人思维的产物之下。不要让他人喧嚣的观点淹没你自己内心的声音。最重要的是，你要有勇气去追随你的心声和直觉。在某种程度上，它们知道你想要变成什么样子，其他的事都是次要的。

我年轻时，有一本精彩的书，名叫《全球目录》，它是我们那代人的圣经之一。它由一个叫stewart brand的人创办，创办地点是离这里不远的门罗公园。他如诗一般的魔力让这本书异彩纷呈。那是六十年代后期，还没有个人电脑和桌面出版，所以这本书全部是用打字机、剪刀还有偏光镜制作的。它有点像书本形式的google[]在真正的google诞生的三十五年前：它是理想主义的，充满了灵巧的方法和非凡的想法。

stewart和他的团队出版了几期《全球目录》，后来当它完成了自己的使命时，他们出版了最后一期。那是在七十年代的中期，当时我和你们现在一样大。在最后一期的封底上是一条清晨乡间道路的照片，就是那种如果你喜欢探险，自己搭便车会去的路。照片下方有这样一段话：求知若渴，大智若愚。这是他们停刊的告别语。求知若渴，大智若愚。这是我一直以来的座右铭。现在，在你们即将毕业，开始新的旅程的时候，我与你们共勉。

求知若渴，大智若愚。

谢谢大家！

## 乔布斯的演讲稿音频篇八

- 1、每个人在创新的时候都会犯错。一旦犯错，不要犹豫，你最好赶快承认错误，并投入到完善你的另一个创新当中。
- 2、领袖和跟风者的区别就在于创新。

- 3、把标志画那么大干吗？苹果的. 产品要在任何时候都让人一眼认出是苹果的产品而非是苹果的标志。
- 4、你的时间有限，所以最好别把它浪费在模仿别人这种事上。
- 5、我有很棒的经验，充沛的活力，再加上一点”梦想“，而且我不怕从头开始。
- 6、聚焦就意味着必须对重视的事情说是，这是一般人的想法，但聚焦根本不是这个意思。它的意思是要对现有的另外多种好主意说不，专注，精挑细选。
- 7、你不可能有先见之明，只能有后见之明，因此，你必须相信，这些小事一定会和你的未来产生关联。
- 8、并不是每个人都需要种植自己的粮食，也不是每个人都需要做自己穿的衣服，我们说着别人发明的语言，使用别人发明的数学…我们一直在使用别人的成果。使用人类的已有经验和知识来进行发明创造是一件很了不起的事情。
- 9、比别人少用一条线获得更低的工艺成本，比别人提供多一种价值认同并获得更高的利润，这就是苹果。
- 10、如果你把每天都当成最后一天来过，总有一天你会证明自己是正确的。
- 11、我认为看电视的时候，人的大脑基本停止工作，打开电脑的时候，大脑才开始运转。
- 12、我23岁时有100万美元，24岁时1000万美元，25岁时1亿美元。不过这并不重要，因为我并不是为了钱而工作。
- 13、坚持创造奇迹合作才能成功。
- 14、你的时间有限，不要浪费于重复别人的生活。不要让别

人的观点淹没了你内心的声音。

15、要完美地设计某个东西，你就必须先熟悉它，真正地了解它。这需要投入很大的热情，需要反复地咀嚼回味，而不是囫囵吞枣。但事实上，大多数人都没有花这样的时间。

16、产品一定是让人感觉最新，但坚决不做小白鼠去尝试前无古人的新产品。

17、不要按照用户的坏习惯去设计，也不要按照程序员的思维去设计！

18、所有的产品一定会离开苹果商店但不能离开苹果系统，我们要帮助客户持续使用苹果产品，直到寿终正寝。

19、活着就是为了改变世界，难道还有其他原因吗？

20、不要问消费者想要什么，一个企业的目标就是去创造那些消费者需要但无法形容和表达的需求。

21、明白自己想要的是什么，这是我们首先需要清楚的。而用正确的标准来判断大众是否也想得到他们想要的东西，这才是我们要擅长做的。

22、有好的想法要坚持，不要被其他人的观点的噪声掩盖你真正的内心的声音。当你的想法站不住时，立即大度的丢弃，这其实是更是一种坚持。

23、你想用卖糖水来度过余生，还是想要一个机会来改变世界？

24、我的秘诀就是聚焦和简单。简单比复杂更难，你的想法必须努力变得清晰、简洁，让它变得简单。因为你一旦做到了简单，你就能移动整座大山。



25、任何一款产品都不应该带着bug去见用户，那怕失信于媒体推迟发布时间。

26、你如果出色地完成了某件事，那你应该再做一些其他的精彩事儿。不要在前一件事上徘徊太久，想想接下来该做什么。

27、当你有了孩子，你看待事物的角度就会发生变化。我们呱呱坠地来到人间，经历短暂的一生，然后无可避免地衰老死去。这是千古不变的规律。

28、你不能只问顾客要什么，然后想法子给他们做什么。等你做出来，他们已经另有新欢了。

29、谨记自己总会死去，是让自己避免陷入“人生有所失”思考的最佳方法。

30、成就一番伟业的唯一途径就是热爱自己的事业。如果你还没能找到让自己热爱的事业，继续寻找，不要放弃。跟随自己的心，总有一天你会找到的。

31、我们认为看电视的时候，人的大脑基本停止工作，打开电脑的时候，大脑才开始运转。

32、成为卓越的代名词，很多人并不能适合需要杰出素质的环境。

33、是否能成为墓地里最富有的人，对我而言无足轻重。重要的是，当我晚上睡觉时，我可以说：我们今天完成了一些美妙的事。

34、请遵从你内心的声音，它们已经知道你想成为什么样的人。

35、佛教中有一句话：初学者的心态；拥有初学者的心态是件了不起的事情。

36、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，勇敢的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。