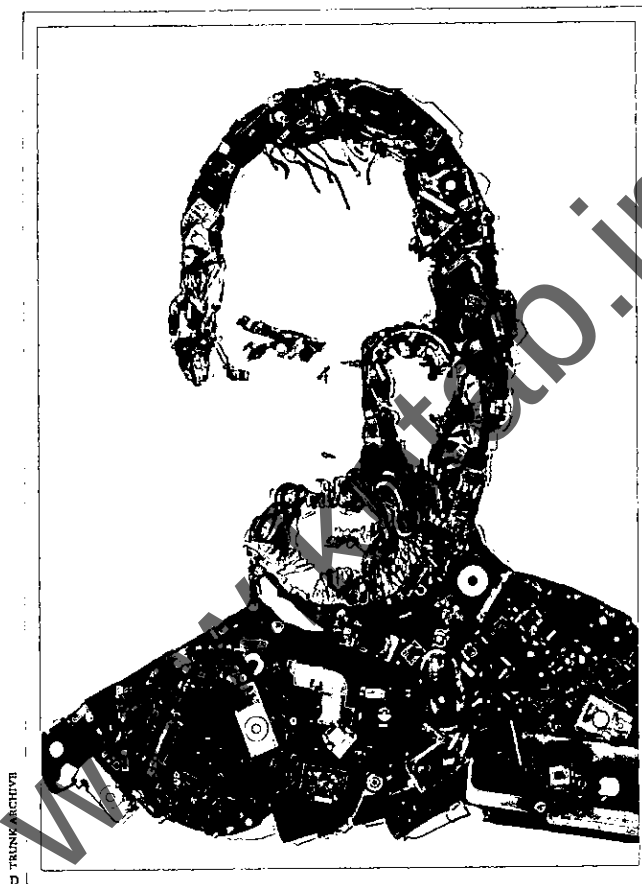


استیو جابز



جی الیوت

(معاون اول سابق شرکت اپل)

ترجمہ

امیر محمد قدس شریفی

The Steve Jobs Way

Jay Elliot with William L. Simon

Vanguard Press, First Edition, 2011

Translated by: Amir Mohammad Ghods Sharifi



Gernayesh-e-Tazeh Publication; 2012

This Farsi translation is funded by: GSS co.



D آوریل ۱۹۷۶: تولد اپل در روز احمقهای آوریل

سرشناسه :	الوی، جی Elliot, Jay
عنوان و نام پدیدآور :	شبهه‌های رهبری در نسل جدید : استیو جابز/هولف جی الیوت، با همکاری ویلیم ال سیمون؛ مترجم امیرمحمد قدس‌شیرینی.
مشخصات نشر :	تهران: گرهش تازه، ۱۳۹۰.
مشخصات ظاهری :	۲۲۸ ص.؛ محور: ۲۱/۵×۱۱/۵
فروست :	مجموعه علوم انسانی و مدیریت
شابک :	978-964-93045-2-6
وضعیت فروست رسمی :	فای
پادداشت :	عنوان اصلی: The Steve Jobs way : leadership for a new generation, 2011.
عنوان دیگر :	استیو جابز.
عنوان دیگر :	راه و روش استیو جابز.
موضوع :	جابز، استیو، ۱۹۵۵ - ۲۰۱۱ م.
موضوع :	Jobs, Steven
موضوع :	شرکت کامپیوتری اپل -- تاریخ
موضوع :	مهندسان کامپیوتر -- ایالات متحده -- سرگذشتنامه
موضوع :	سوداگران -- ایالات متحده -- سرگذشتنامه
موضوع :	کامپیوترها -- ایالات متحده -- صنعت و تجارت -- تاریخ
شابسه افزوده :	سیمون، ویلیم ال، ۱۹۲۰ - م.
شابسه افزوده :	Simon, William L.
شابسه افزوده :	قدس‌شیرینی، امیرمحمد، مترجم.
رده ندی کنگره :	الف۱۲۹۰/۷۲/ع۲/ف۲/۴۸۷
رده ندی دیویی :	۶۲۱/۳۹۰۹۲
شماره کتابشناسی ملی :	۲۵۵۵۳۷۲
تاریخ درخواست :	۱۳۹۰/۰۸/۲۰
تاریخ پاسخگویی :	۱۳۹۰/۰۹/۰۱
کد پیگیری :	2554574

آوریل ۱۹۷۸؛ ایل: II؛ نسخه‌ی اقتصادی

α



ژانویه ۱۹۸۲؛ نسخه تحول‌یافته، آماده تغییر آینده

D



© کلیه حقوق چاپ و نشر این کتاب انحصاراً محفوظ و درج تمام یا هر قسمت از آن در نشریات یا کتاب‌های دیگر، برنامه‌های تلویزیونی و سایر، منوط به کسب اجازه کتبی از ناشر است.

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۹۳۰۴۵-۲-۶ / ۹۷۸-۹۶۴-۹۳۰۴۵-۲-۶ / ISBN: 978-964-93045-2-6

قیمت ۹۸۰۰ تومان

شرکت انتشارات گرایش تازه،
تهران، شهرک قدس (غرب)، فاز ۳، خیابان حسن سیف، کوچه ۲۴، شماره ۵، تلفن: ۸۸۵۰۱۰۱۵
شماره ثبت: ۲۲۴-۲۲

مرکز پخش و فروش:

تهران، خیابان سهروردی، اندیشه ۶ شماره ۴۵.

تلفن‌های دریافت سفارش: ۰۹۱۹ ۸۴۰ ۴۶ ۶۱، ۰۹۱۹ ۸۴۰ ۴۶ ۶۰، ۰۹۱۹ ۸۴۰ ۴۶ ۵۹.

شیوه‌های رهبری برای نسل جدید

استیو جابر

مجموعه علوم انسانی و مدیریت [۲]

مؤلف : جی الیوت با همکاری
ویلیام ال. سایمون

مترجم : امیرمحمد قدس شریفی
ویراستاران : مصطفی نعمتی خانقاه، امیر قاصر، علیرضا فرازمنند
چاپ و صحافی : راوی

○

طرح‌ها و خطوط هایش در صفحات مقدماتی : برگرفته از نظریه نیوزویک: مقاله
جابر چگونه جهان را تغییر داد

○

چاپ اول و صحافی این کتاب در سال ۱۳۹۰ با شمارگان ۱۰۰۰ نسخه

۲۵۳	بخش پنجم: پیروی از روش او
۲۵۵	فصل ۱۴: گام نهادن در مسیر استیو
۲۶۷	نامه‌ای به استیو
۲۷۱	تقدیر و تشکر
۲۷۵	یادداشت‌ها
۲۸۱	خروج پادشاه از صحنه
۲۹۱	چگونه آبل، جهان را متحول کرد

فهرست مطالب

سخن ناشر.....	یازده
یادداشت نویسنده.....	دوازده
مقدمه.....	پانزده
بخش اول: سلطان کالا.....	۱
فصل ۱: عشق به محصول.....	۳
فصل ۲: کامیابی؛ یعنی توجه به جزئیات.....	۲۱
بخش دوم: قوانین استعداد.....	۳۹
فصل ۳: یارگیری.....	۴۱
فصل ۴: بهره‌برداری از استعدادها.....	۶۱
فصل ۵: پاداش دزدان دریایی.....	۸۳
بخش سوم: ورزش‌های تیمی.....	۹۷
فصل ۶: سازمان مبتنی بر محصول.....	۹۹
فصل ۷: حفظ شتاب.....	۱۲۵
فصل ۸: بازگشت.....	۱۵۱
فصل ۹: تولید کالا با نگاهی کلی‌نگر.....	۱۶۷
فصل ۱۰: تبلیغ نوآوری.....	۱۸۹
بخش چهارم: فروش از منظری متفاوت: عرضه کالاهای زیبا.....	۲۰۹
فصل ۱۱: هموار کردن راه یا نام‌گذاری کالا.....	۲۱۱
فصل ۱۲: تسلط بر بازار خرده‌فروشی.....	۲۲۱
فصل ۱۳: رسیدن به تعریف زیبایی.....	۲۳۵

یادداشت نویسنده

گاهی اوقات حوادث چنان به کام ما پیش می‌رود که گویی بهتر از آن میسر نیست. حتی اگر از پیش برنامه زندگی خود را بر آن اساس تنظیم می‌کردیم، چنین نمی‌شد! شغل‌های افسانه‌ای مثل کار کردن در عرصه سینما، تلویزیون، موسیقی و ...، بیشتر از بیرون فریبده‌اند. کار در این حوزه‌ها، یعنی استقبال از رویارویی مدام با چالش‌ها و ناکامی‌های بی‌شمار.

کمتر کسی دنیای فناوری را افسانه‌ای و فریبنده به شمار می‌آورد، اما لااقل برای من، کار کردن هیچ‌وقت به اندازه زمانی که با استیو جابز بودم رضایت‌بخش و هیجان‌انگیز نبوده است.

سخن ناشر

استیو جابز که بود و چه کرد؟

ارزش حقیقی استیو جابز به ثروت و یا توانایی او در اداره یک سازمان موفق که این روزها، آرزوی همگان است، نیست. ارزش جابز به نیروی ایمان او برای تغییر آینده است. او می‌دانست که زمان زندگی محدود است و نباید حتی یک ثانیه‌ی آن را از دست داد. بیماری سرطانش در پربارترین سال‌های عمر، هر لحظه سایه‌ی پایان را تداعی می‌کرد. یک بار گفت: «این که می‌دانم به زودی می‌میرم، قوی‌ترین ابزار دست من است زیرا کمکم می‌کند تا بهترین‌ها را انتخاب کنم.» شهامت داشت که فردا را آخرین روز بداند و طور دیگری بیندیشد. انقلاب او در رفتارهای حرفه‌ای، منجر به تغییر تکنولوژی و تحول تمام الگوهای رایج اجتماعی شده است. او بر رفتار جمعی و فردی میلیون‌ها انسان در سراسر دنیا تأثیر گذاشت، تأثیری که تا سالیان متمادی باقی خواهد ماند.

وقتی اخبار کناره‌گیری او، و به مدت کوتاهی پس از آن، فوت نابهنگامش در ۵۶ سالگی در رسانه‌ها پخش شد، بسیاری از مردم دنیا از صمیم قلب متأثر شدند، زیرا او از آن دسته تئوریسین‌های موفق یا کارآفرینان خلاق و مبتکری که بر مدار ارزش‌های نظام سرمایه‌ای می‌درخشند، نبود. سادگی‌هایش در زندگی هرگز پایان نیافت؛ نزدیکانش می‌دانستند که او یک آزادیخواه و منتقد جدی اما بدون جار و جنجال نظام‌های پر اشتباه کنونی است. در آخرین سخنرانی‌اش در دانشگاه استنفورد دانشجویان را به داشتن یک «روح آزاد» توصیه کرد:

Stay hungry , Stay foolish.

آنچه انجام داد برآمده از باور او به خالق هستی بود، و آنچه بر جای گذاشت، همه و همه در مسیر توسعه و تکامل کیفیتی معنوی مانند ارتقای شعور و آگاهی و انتقال سریع تجربیات انسانی، متناسب با اقتضائات جهان امروز بود.

برای همه ما، شیوه‌ی استیو جابز در زندگی، کار و رهبری او یادآور این نکته است که حتی در میان شلوغی‌های این دنیای پیچیده نیز می‌توان یک اسطوره بود.

امید که خواننده گرامی با مطالعه اثر پیش رو به باور قدرت و نیروی خود که خالق هستی به امانت نزدمان سپرده است، برسد.

🍏 Think different.

سیامک فرشچی، امیر قاصر - زمستان ۱۳۹۰

من با رؤسای شرکت‌های IBM و اینتل کار کرده‌ام و آنها را هم می‌شناسم. رهبران و متفکران بزرگ دیگری هم چون «جک ولچ»^۱، «باک مینستر فولر»^۲ و «جوزف کمپبل»^۳ را دیده‌ام و با «جان دراگر»^۴ بر سر تغییر الگوی آتی در ساختار سازمان به بحث‌های طولانی نشست‌هام. اما استیو چیز دیگری بود.

شاید نشریه‌های مهم علوم بازرگانی نظر متفاوتی داشته باشند ولی همگان برآنند که استیو جابز، رهبر برجسته‌ترین شرکت در تاریخ دنیای تجارت است. او هر روز دست به کارهای غیرممکن می‌زد.

اما چه چیز منجر به ظهور و بروز شیوه منحصر به فرد استیو در اداره سازمان شده بود که رهاوردش آسایش، صرفه‌جویی در وقت و لذت عمیق برای بسیاری از مردم جهان است؟ این همان پرسشی است که سعی دارم در این کتاب پاسخش را بیایم.

ماجرا به تغییر الگو ختم نمی‌شود، بلکه چگونگی همراه کردن سازمان با تغییرات مورد نظر شماست که اهمیت دارد. اصول رهبری که در این کتاب ارائه می‌شود، عناصر کلیدی محصول^۵ و خدمات عرضه شده، افراد و گروه‌ها، سازمان و ابزار نوآوری را معرفی می‌کند تا نحوه پیوند بین آن‌چه که انجام می‌دهید و می‌سازید را با مشتریان روشن سازد. استیو جابز بدون شک بهترین مثال ممکن برای ترسیم چهره رهبری است که با به کار گرفتن این تغییرات، سازمانی عظیم را چنان اداره می‌کرد که گویی هنوز در شور و حال روزهای نخست راه‌اندازی است.

برخی از توصیه‌های من، سهل و ساده نیست. ناگزیرید به شیوه‌ای نوین فکر کنید. اما اگر جسارت لازم را برای به کار بستن اصول رهبری در این کتاب دارید، در کار و زندگی خود موفق خواهید شد.

جی الیوت

1. Jack Welch
4. John Drucker

2. Buckminster Fuller

3. Joseph Campbell

۵. به جای عبارت «محصولات و خدمات» واژه «محصول» را در کتاب به کار برده‌ام. مطمئناً می‌پذیرید که منظور از «محصول»، شامل خدمات نیز می‌شود. مؤلف

مرد جوانی که داستانش را برایش تعریف می‌کردم، سؤالاتی از من پرسید. ما درست مثل دوقطب مخالف بودیم. او جوان بیست و چند ساله هیپی مسلکی بود که شلوار جین و کفش کسانی به پا داشت. و من از نگاه او، یک ورزشکار چهل و چند ساله دو متری بودم با کت و شلوار و کراوات رسمی. شاید تنها چیز مشترکی که در آن زمان بین ما وجود داشت این بود که هر دو ریش داشتیم!

خیلی زود متوجه شدیم که هر دو عاشق کامپیوتریم. او مانند گلوله آتشی، سرشار از انرژی بود و هنگامی که فهمید نقشی مهمی در دنیای فناوری داشتیم و «IBM» را به خاطر سستی در پذیرش ایده‌های نو رها کردم، برقی از چشمانش جهید.

آن وقت بود که خودش را معرفی کرد: «استیو جابز»، رئیس هیئت مدیره «آپل کامپیوتر». انگار نام آپل را قبلاً شنیده بودم اما تصور این که این جوان، رئیس یک شرکت کامپیوتری باشد، دشوار می‌نمود.

اوج ناباوری من هنگامی بود که از من خواست برایش کار کنم! پاسخ دادم: «بعید می‌دانم از عهده‌ی حقوق من برآید!» آن زمان استیو بیست و پنج سال بیشتر نداشت و در اواخر همان سال پس از عرضه عمومی سهام آپل، ارزش دارایی‌اش به حدود دویست و پنجاه میلیون دلار رسید. واضح بود که او و شرکت، به خوبی از عهده حقوق من برمی‌آمد!

جمعه دو هفته بعد، مشغول کار در آپل شدم. حقوقم از پیش تنها اندکی بیشتر شده بود اما به نسبت اینتل، از مزایای سهام بهتری برخوردار بودم. البته موقع خداحافظی با اینتل، اندکی گروو به وضوح اشاره کرد که اشتباه بزرگی مرتکب می‌شوم و آپل راه به جایی نخواهد بُرد.

استیو از این که تا آخرین لحظه مطلبی را مخفی نگه‌دارد و باعث شگفتی افراد شود لذت می‌برد. شاید او با این کار می‌خواهد طرف مقابلش را در موقعیتی نسبتاً بی‌نیات، و تحت سلطه خود نگهدارد. در پایان اولین روز کار و پس از گپ و گفت معمول برای آشنایی بیشتر، او گفت: «فردا با هم می‌رویم بیرون. ساعت ده اینجا باش. چیزی رو می‌خوام نشونت بدم.» هیچ ایده‌ای نداشتیم که باید در انتظار چه چیزی باشیم و آیا باید خودم را آماده کاری کنم یا خیر.

شنبه صبح، سوار بر مرسدس استیو راهی شدیم. صدای ضبط تا انتها بلند بود و گوش را آزار می‌داد، اما هنوز نمی‌دانستم قرار است کجا برویم.

به مرکز تحقیقات پالو آلتو زیراکس یا پارک PARC^۱ که رسیدیم، استیو اتومبیلش را پارک کرد

1. Xerox Palo Alto Research Center (PARC)

مقدمه

در رستوران منتظر بودم ...

... جایی که کمتر انتظار می‌رود با کسی مواجه شوید که زندگی‌تان را تغییر دهد.

مقاله اصلی بخش اقتصادی روزنامه، راجع به پایان مصیبت‌بار شرکت تازه تأسیس «ایگل کامپیوتر»^۱ بود. مرد جوان دیگری که به انتظار نشسته بود نیز همان مقاله را می‌خواند. سر صحبت باز شد و علت علاقه‌ام را به آن مقاله، برایش شرح دادم. مدت کوتاهی پیش از آن به ریسم «اندی گروو»^۲، مدیرعامل شرکت اینتل، گفته بودم که استعفا می‌دهم تا به مؤسسان ایگل کامپیوتر ملحق شوم. قرار بود که این شرکت به زودی سهام خود را عرضه کند.

در روز عرضه سهام، مدیرعامل شرکت یک‌باره به ثروت هنگفتی دست یافت و همراه با باقی اعضای هیئت مؤسس بیرون رفت و به جشن و پایکوبی پرداخت. او که سرمست از این پیروزی بود، همانجا یک اتومبیل فراری^۳ خرید و موقع امتحان کردنش تصادم کرد و در جا کشته شد. با کشته شدن او، شرکتش نیز از هم پاشید و شعلی که به خاطرش از اینتل جدا شده بودم، پیش از آن که حتی پایم به شرکت برسد، از دست رفت!

1. Eagle Computer

2. Andy Grove

3. Ferrari

من استیو را بی‌نهایت باهوش، پرشور، آینده‌نگر و در عین حال جوان و پراحساس یافته‌ام. اما من در نگاه او چگونه بودم؟ آنی بودم که جست‌جویش می‌کرد و نمی‌یافت و او سرانجام بزرگی را در من پیدا کرده بود که ریشه‌ای محکم در زمینه تجارت داشت. عنوان رسمی من در اپل، معاون اول شرکت بود اما به طور غیررسمی وظیفه همراه، ریش‌سفید (چهل و چهار ساله!) و مشاور استیو را هم برعهده داشتم. او به دیگران می‌گفت: «به آدم‌های چهل ساله به بالا اعتماد نکنید، البته به جز جی Jay»

با این که استیو فنی نبود، در این اشتیاق می‌سوخت که روزی خودش محصولی را خلق کند. وقتی که او مشغول فروش و معامله بود، واز Woz نخستین رایانه‌های شرکت را درست می‌کرد. با این حال آرزو داشت با خلق دستگاهی که امضای او را داشته باشد، قدرت فکر و بینشش را به اثبات برساند. او سعی داشت ایده‌های آینده‌نگرش را به مهندسان طراح کامپیوتر لیسای Lisa (محصول شرکت اپل) بقبولاند اما آنها برای این که وی را از سر خود باز کنند می‌گفتند: «اگر فکر می‌کنی ایده‌های خوبی داری، خودت یک کامپیوتر بساز!»

استیو جام جهان‌نما نداشت تا بتواند پیش‌بینی کند که روزی، یکی پس از دیگری محصول‌های شگفت‌انگیزی را روانه بازار خواهد کرد و هرگز به آن اندازه درون‌نگر نبود که به روند پیشرفت خود بیاندیشد. به عبارتی او بدون آن که خود بداند، اعتبار لازم را کسب کرده بود.

با این حال برای من ظرفیت او در پذیرش امکانات جدید و هیجانی که در برابر کشف ایده‌های نو و درک ارزش‌ها و نهادینه کردن آنها از خود نشان می‌داد، حیرت‌آور بود.

تجربه‌های درس‌آموز او در مرکز تحقیقات پارک PARC، از مشهورترین رخدادهای تاریخ فناوری است که مطالب بسیاری درباره‌ی آن به رشته تحریر درآمده و بعد از آن دیدارها بود که استیو جابز، دست به تغییر جهان زد و به معنای واقعی کلمه، او جهان را تغییر داد.

و ما را به اتفاقی پر از تجهیزات کامپیوتری بردند. حیرت‌انگیز بود! یک ماه قبل استیو با گروهی از مهندسان آپل از آنجا بازدید کرده بود، اما آنها درباره به درخور بودن ایده‌های آن مرکز برای کامپیوترهای شخصی اختلاف نظر داشتند.

حالا استیو آمده بود که نگاهی دوباره به آن بیاندازد و از شدت هیجان به خود می‌لرزید. وقتی که او با ایده خارق‌العاده‌ای روبه‌رو می‌شود حتی صدایش هم تغییر می‌کند و من آن روز، این را با گوش‌های خودم شنیدم! چیزی که دیدیم، نمونه خام و اولیه یک موشواره (ماوس)، چاپگر (پرینتر) و صفحه نمایش (مانیتور) بود که علاوه بر حروف و اعداد، می‌توانست تصاویر گرافیکی و نقاشی را نیز نشان دهد و این قابلیت را داشت که اقلام موجود در فهرست‌هایش را با موشواره انتخاب کرد. بعدها استیو، دیدارهایش از مرکز تحقیقات پارک PARC را نوعی شهود و مکاشفه می‌نامید. او اطمینان داشت که در این دیدارها، شاهد آینده محتوم دنیای کامپیوتر بوده است.

پارک PARC به دنبال خلق یک دستگاه اداری بود: یک کامپیوتر بزرگ به قیمت ده تا بیست هزار دلار که بتواند با IBM رقابت کند. اما استیو چیز دیگری در ذهن داشت: یک رایانه شخصی.

او در مرکز تحقیقات، تنها آینده فناوری کامپیوتر را نمی‌دید. هم‌چون پسرک جوانی که در ایتالای قرون وسطی وارد صومعه شده و به آیینی نو گرویده باشد، استیو نیز گویی اصل طلایی تولید کالای خوش‌دست و مورد پسند کاربر را کشف کرده، و بدان ایمان آورده بود. شاید هم آتش این اشتیاق پیشاپیش در وجودش زبانه می‌کشید و او تنها به چشمه‌ای برای فرو نشاندن این عطش نیاز داشت. استیو به عنوان غایت آمال یک مصرف‌کننده، و تجسم‌کننده کمال مطلق در یک محصول، قدم در راهی گذاشته بود که آینده درخشانی پیش‌رو داشت.

مسلماً این راه، راه همواری نبود. او مرتکب اشتباهات سنگین، پرهزینه و حتی فاجعه‌آمیزی می‌شد که عمدتاً ناشی از حس خطاناپذیری‌اش بود: یعنی همان اطمینان و سرسختی که منجر به لجاجت و گاهی خودسری می‌شود.

اما برای من به عنوان یک همراه تازه، ظرفیت او در پذیرش امکانات جدید و هیجانی که در برابر کشف ایده‌های نو و درک ارزش‌ها و نهاده‌ها کردن آنها از خود نشان می‌داد، حیرت‌آور بود. شور و اشتیاق او مُسری است. او از ذهنیت کسانی که برای‌شان کالایی خلق می‌کرد، به خوبی آگاه بود چون عضوی از آنها بود. تفکر او همانند مشتریان آینده‌اش بود و به همین دلیل، خوب می‌دانست که آینده کی از راه خواهد رسید.