

# راهنمای استیو جابز: چگونه مردم را اغوا کنیم و آنچه می خواهیم به دست آوریم - دیجیاتو

فرشاد صفایی | چهارشنبه، ۱۴ آبان ۱۳۹۳

اگر نگاهی به تاریخ بیاندازید، می بینید که همواره افراد سرنوشت ساز نگاه خاص خود را نسبت به مسائل داشته اند. یکی از این افراد کسی نیست جر استیو جابز.

استیو جابز با ارزش ترین شرکت جهان را با رعایت تمام قوانین دنیای تجارت بنیان گذاری نکرد.

وی در مسیر کاریش با مشکلات زیادی روبرو شد، از شکست در مقابل ویندوز گرفته تا اخراج از شرکت خودش. اما او در بیشتر مواقع توانست مشکلات را پشت سر بگذارد و پیروز میدان باشد. جابز به واقع روش خاص خودش را برای خلق دنیای پیرامونش داشت. کاری که او می کرد باعث می شد تا مردم اعتقادات شخصی اش را به عنوان یک حقیقت بپذیرند. همین امر هم باعث شد تا شرکتش به جایگاه کنونی دست یابد.

استیو جابز همیشه تعدادی تاکتیک مخصوص داشت تا پیروزی ش را تضمین کند، مخصوصا وقتی قرار بود تا هیئت مدیره ی موفق ترین شرکت دنیا را راضی کند. جابز به واقع فردی باهوش بود. وی توانست با روش های خاص خود جهان تکنولوژی را به لرزه در آورد.

اما چه چیزی بهتر از این که ما هم قدری از تکنیک های استیو جابز را یاد بگیریم. این شما و این هم تعدادی از استراتژی های استیو جابز در مسیر کاریش. این موارد فارغ از زمینه ی کاریتان می توانند در زندگی شما هم مفید واقع شوند.

در ادامه ی مطلب با [دیجیاتو](#) همراه باشید.

**سخت کار کنید تا دیگران به شما احترام بگذارند. احترام یکی از مهم ترین قدم های رسیدن به خواسته هایتان است.**

در سال 1996 اپل با مشکل بزرگی دست و پنجه نرم می کرد: این شرکت تمام امیدش را به سیستم عاملی بسته بود که هنوز آماده نبود و حتی در صورت آماده شدن، مشکلات اپل را حل نمی کرد. در نتیجه کمپانی مذکور تصمیم گرفت تا با خرید یا همکاری با شرکتی دیگر سیستم عاملی پایدار بسازد. در آن زمان انتخاب های نهایی به دو شرکت محدود شد: یکی شرکت Be و دیگری شرکت NeXT که صاحب امتیاز آن استیو جابز بود.



زمانی که قرار بود اپل تصمیم نهایی را بگیرد، تلاش و کوشش شرکت NeXT برای کار برای روی پروژه ی مشترک آنقدر گیل امیلیو (Gil Amelio) مدیر عامل وقت اپل را تحت تاثیر قرار دارد که در نهایت NeXT توانست همکار جدید شرکت مورد بحث شود.

طبق گفته های استیو جابز حتی بعد از این که او به اپل برگشت از ساعت 7 صبح تا 9 شب کار می کرد. ولی در آن زمان کماکان مدیر عامل پیکسار هم بود و از سنگ کلیه رنج می برد. اما وی به جای فکر در مورد این قضایا، سخت کار می کرد و همیشه تلاش می کرد تا به کارمندانش انگیزه دهد که بهترین محصول ممکن را بسازند. همین امر باعث می شد جابز برای همه مورد احترام باشد.

## **بدون پنهان کاری و با تمام قدرت اظهار نظر کنید. مردم با دیدن احساسات قوی شما تحت تاثیر قرار می گیرند.**

اظهار نظر قاطعانه از سرمایه های اصلی استیو جابز بود. شاید شما هم باید همین روش را در پیش بگیرید. فرآیند خوراندن ایده ها یا محصولات تان باید طوری پیش رود که شما را قبول کنند.



زمانی که استیو جابز در حال راه اندازی آیتونز بود، قصد داشت تا با به خدمت گرفتن تعدادی از نوازنده های معروف، توجه همه را به محصول جدیدش جلب کند. وی در این میان به دیدار وینتون مارسالیس (Wynton Marsalis) نوازنده ی مشهور آمریکایی رفت. مارسالیس در مورد این ملاقات می گوید: " جابز 2 ساعت تمام صفحات کامپیوترش را به من نشان می داد و حرف می زد. او واقعاً انسان را تسخیر می کرد، بعد از مدتی که از صحبتش گذشت من کاملاً جذب او شده بودم و دیگر به کامپیوترش نگاه نمی کردم. دلیل این امر هم چیزی نبود جز جادوی قاطعیت وی."

استیو جابز قاطعیت را حتی در تبلیغاتش هم به رخ می کشید. این عمل تا جایی پیش رفت که پیام های بازرگانی این شرکت، اپل را چیزی ورای یک برند کامپیوتری جلوه داد.



## **مردم را با چاپلوسی خلع سلاح کنید.**

فرقی نمی کند که شما برای آنها کار می کنید یا آنها برای شما. مردم همیشه به دنبال تایید شدن اعمالشان می گردند. بنابراین واکنش آنها به تایید کننده ها مثبت خواهد بود. اگر تایید کردن آنها را ادامه دهید در نهایت به شما مشتاق خواهند شد. بخشی از زندگی نامه ی مذکور این چنین نوشته شده است:

" جابز می توانست مردم را بنا به خواست خودش اغواء کند و البته این کار را دوست داشت.

افرادی مانند امیلیو (مدیر عامل اسبق اپل) به مرور تصور می کردند دلیل این که استیو جابز آنها را تایید می کند این است که واقعاً برای آنها احترام قائل است و آنها را قبول دارد. خیلی ها این تصور را داشتند که تاییده های استیو جابز فقط نصیب کسانی می گردد که وی آنها را می ستاید. اما برای جابز نفرت و دوست داشتن فرقی نداشت، هر موقع که احساس نیاز می کرد با تایید کردن فرد مقابل وی را اغواء می کرد.

**ادعا کنید همه ی ایده های خوب متعلق به شما است. اگر هم زمانی کاملاً مقابل ایده ی قبلی خود قرار گرفتید، با تمام نیرو ایده های جدید را پشتیبانی کنید. خاطرات گذشته به راحتی فراموش می شوند.**

کارهای جابز همیشه نتیجه ی مطلوب را نداشت و بسیاری از مواقع غلط از آب در می آمدند. اما او استاد این امر بود که به مردم بقبولاند کارهایش درست است. وی چگونه این کار را می کرد؟ جابز بسیار مقتدرانه از ایده اش دفاع می کرد. اگر ایده ی شخصی دیگر بهتر از ایده ی او بود، وی ابداً مستقیماً اعتراف به شکست نمی کرد. او ایده ی بهتر را اقتباس می کرد و به شکلی آن را مال خود می کرد که فرد رقیب هیچ وقت متوجه نمی شد در ابتدا ایده ی جابز چیزی کاملاً متفاوت بوده است.



باب تریبل (Bud Tribble) که سابقاً یک از مهندسين شاغل در بخش مک بوده است در این باره می گوید:

“فقط به خاطر این که او به شما می گفت ایده تان بسیار خوب یا بسیار مزخرف است به این معنی نبود که فردا هم نظرش همین خواهد بود. اگر به او یک ایده ی جدید را ارائه می دادید معمولاً آن را احمقانه می خواند، اما یک هفته بعد به سراغ شما می آمد و ایده تان را به عنوان چیزی که خودش به آن فکر می کرده روی میزتان می گذاشت.”

یک مثال: وقتی اپل تصمیم گرفت که فروشگاه های عرضه ی محصولاتش را باز کند، مدیر بخش بازاریابی اپل با ایده ای تحت عنوان “کانون تیزهوشان” پیش استیو جابز آمد. در واقع طبق این ایده قرار بود تحت عنوان “باهوش ترین کاربران مک” افراد مختلف را استخدام کنند. در ابتدا استیو جابز این ایده را جنون آمیز دانست: “نمی توان آنها را تیزهوش خواند. آنها فقط گیگ هستند. آنها مهارت لازم برای منتقل کردن حس باهوش بودن را ندارند.” اما روز بعد یک عنوان تجاری دیگر برای اپل تحت عنوان “کانون تیزهوشان” به ثبت رسید.

**تصمیمات تان را قطعی و سریع بگیرید. بعداً همیشه (معمولاً) وقت برای تغییر چیزهای مختلف هست.**

بر خلاف خیلی از کمپانی ها، وقتی اپل می خواست محصول جدیدی را وارد بازار کند به ندرت

دست به مطالعات، تحقیقات و بازرسی های بزرگ و گسترده می زد. همچنین تصمیم برای انجام کاری جدید به ندرت زیاد طول می کشید. استیو جابز به سرعت از جلسه های تصمیم گیری خسته می شد و نظرش را همان اول بیان می کرد.

به عنوان مثال وقتی اولین آی مک تولید شد، جابز به سرعت تصمیم گرفت که آن را در رنگ های مختلف عرضه کند. جانی آیو، مدیر بخش طراحی اپل در این مورد می گوید: "در بیشتر کمپانی ها چنین تصمیمی ماه ها طول می کشد، اما استیو جابز آن را نیم ساعته گرفت."



جان رابینستن (Jon Rubinstein) تلاش کرد تا استیو جابز را متقاعد کند که آی مک به یک سی دی درایو احتیاج دارد. اما جابز نسبت به سی دی درایو به شدت ابراز نفرت کرد. در آن تصمیم خاص، جابز مرتکب اشتباه بزرگی شده بود. زیرا در زمان مذکور موسیقی دیجیتالی فقط از طریق سی دی قابل انتشار بود و وقتی این اتفاق افتاد سری اول آی مک از قافله عقب ماند. اما از آنجایی که جابز سریع تصمیم می گرفت، نسل بعدی این کامپیوترهای دسکتاپ می توانست سی دی را بخواند و رایت کند. چیزی که بعداً اساس آیتونز و آیبیاد شد.

### به بی رحمانه ترین شکل ممکن راست گو باشید.

وقتی جابز برای بار دوم به اپل برگشت، به سرعت تلاش خود را برای بازسازی شرکت محبوبش انجام داد. شرکت او در آن زمان از تعدد محصول و بی هدفی آنها رنج می برد. جابز همه ی بلند مرتبه های اپل را به سالن کنفرانس فراخواند و در حالی که شلوارک و کفش کتانی به پا داشت به روی صحنه رفت و از جمع پرسید: "کجای کار اپل خراب است؟"

بعد از این که بعضی ها غرغر کردند، جابز به یکباره پاسخ سوال خودش را داد: "محصولات! خب، کجای کار محصولات خراب است؟" و بعد از غرغره های بیشتر او با فریاد گفت: "محصولات مزخرف هستند! هیچ حسی در آنها وجود ندارد!"



مردم حرف های استیو جابز را قبول می کردند زیرا باور داشتند او کاملاً حقیقت را می گوید. او خودش بعدها به زندگی نامه نویسنش گفت: "من خودم فکر نمی کنم که دنیا را بر سر مردم خراب می کنم، اما اگر چیزی به درد نمی خورد من را چشم در چشم به آنها می گویم. در واقع عقیده شخص من این است که صادق باشم. این همان فرهنگی است که دوست دارم در همه جا حاکم باشد. هر کسی می تواند به من بگوید که یک فرد مزخرف هستم، در عین حال که من هم می توانم به او همین را بگویم. این تنها قانون ملاقات های من است."

### برای درست کردن مشکلات صبر نکنید. همین الان اقدام کنید.

وقتی استیو جابز با پیکسار بر روی Toy Story کار می کرد که اولین فیلم ساخته شده با نرم افزار

های انیمیشن سازی بود اولین بازنویسی متن شخصیت Woody را احمق جلوه می داد، این باز نویسی توسط نویسندگان دیزنی صورت گرفته بود. در آن زمان جابز متن بازنویسی شده را با قاطعیت رد کرد و نگذاشت یکی از بزرگ ترین شرکت های وقت جهان، فیلم نامه ی نوشته شده توسط پیکسار کوچک را خراب کند.

جابز در این مورد می گوید: "اگر چیزی درست نیست، نمی توان آن را پشت گوش انداخت یا گفت که بعدا آن را درست می کنم. این کاری است که شرکت های دیگر (ضعیف) انجام می دهند."

با اصرار جابز ریش و قیچی از دیزنی گرفته شد و به خود پیکسار سپرده شد. در نهایت نتیجه این شد که شخصیت Woody یکی از جذاب ترین کاراکتر های داستان گشت و موفقیت چشم گیری را به همراه آورد.



مثالی دیگر از این قضیه: وقتی فروشگاه های اپل آماده افتتاح شده بودند. مدیر بخش فروش اپل ران جانسون (Ron Johnson) درست شب قبل از یک جلسه ی مهم سراسیمه از خواب پرید و متوجه شد که آنها فروشگاه هایشان را به شکلی اشتباه سازمان دهی کرده اند. جابز و جانسون فروشگاه ها را بر طبق این که اپل چه چیزی هایی را می خواهد بفروشد بنا نهاده بودند، در حالی که در آن شب جانسون متوجه شد که اپل باید فروشگاه هایش را بر اساس کاربرد محصولات بچیند نه خود محصولات.

جانسون صبح روز بعد ایده اش را با جابز در میان گذاشت. جابز به تندی ایده ی او را رد کرد. اما بعد از آن اعتراف کرد که هر چیزی که جانسون آن روز گفته است کاملا درست بوده است. همین تصمیم جدید سبب شد تا افتتاح فروشگاه های اپل 3 تا 4 ماه به تعویق بیفتد.

## **دو راه برای مواجهه با افراد مشکل ساز وجود دارد: راه خروج را به آنها نشان دهید.**

استیو جابز فقید همیشه دنیا را به شکل صفر و یک می دید: "یک فرد یا دوستی گران قدر است، یا دشمنی حقیر. یک محصول یا فوق العاده است یا مزخرف." او می خواست اپل متشکل از "بازیکنان درجه یک" باشد. برای این کار یا باید درجه دو ها را اخراج می کرد، یا اینکه آنقدر روی آنها کار می کرد تا درجه یک می شدند.



استیو جابز در حال نشانه رفتن یکی از حضار در مراسم توسعه دهندگان IOS 4 در سال 2010

قبل از این که اپل مکینتاش را معرفی کند، یکی از مهندسان استیو جابز را با ایده ای جدید درگیر کرد. ایده ی وی ماوسی بود که در هر جهت حرکت کند ( نه فقط بالا/پایین و چپ/راست) در آن زمان یکی از اولین مهندسان بخش گرافیک مک به استیو جابز گفته بود "هیچ راهی وجود ندارد

که بتوان چنین وسیله ای را ساخت." فردای آن روز استیو جابز آن مهندس را اخراج کرده بود. تنها قابلیت فرد جایگزین این بود که ادعا کرده بود "من می توانم آن ماوس را بسازم."

## و یا کلا آنها را نادیده بگیرید.

جابز موقعیت های بسیار پیچیده را دوست نداشت، مخصوصا اگر قرار بود مسئولیت اصلی به عهده ی او باشد. بنابراین در وقت لزوم کاملا ساکت و گوشه گیر می شد. طبق گفته ی زندگی نامه نویس او "جابز در شرایط بسیار سخت سکوت اختیار می کرد و وضعیت را نادیده می گرفت."



او از این تاکتیک که چندان هم شرافتمندانه نیست در مواقع مختلف استفاده می کرد. همچون زمانی که گیل امیلیو مدیر عامل اسبق اپل از وی پرسید که دوست دارد چه پستی را در اپل داشته باشد. در آن زمان استیو جابز نمی توانست بگوید "من جایگاه تو را می خواهم." او در مورد دخترش لیزا که قدری کج خلق بود هم همین سیاست را در پیش می گرفت.

## تا وقتی تنور داغ است نان را بچسبانید.

موفقیت همیشه مردم را گول می زند و آنها تصور می کنند که می توانند قدری دست از کار بکشند. اما جابز نظر متفاوتی داشت. وقتی اولین فیلم پیکسار یعنی Toy Story در گیشه فروش خیلی خوبی به دست آورد، جابز تصمیم گرفت که این شرکت را سهامی عام کند.

در آن زمان همه معتقد بودند که این کار عملی نیست و وی حداقل باید تا موفقیت بعدی پیکسار صبر کند. جابز معتقد بود با فروش سهام پیکسار می توان هزینه ی فیلم های بعد را به دست آورد و همچنین باعث می شد که دیزنی نسبت به پیکسار بازنگری هایی داشته باشد.



و این دقیقا همان اتفاقی بود که افتاد. پیکسار بعد از یک هفته اکران فیلم Toy Story سهامی عام اعلام شد. این شرکت در آن زمان بیشترین قیمت در ازای هر سهم را نصیب خود کرد.

از آن مهم تر پیکسار دیگر به کمک های مالی دیزنی برای ساخت فیلم نیازی نداشت. در آن زمان به یکباره همه چیز 180 درجه عوض شد و کمپانی بزرگ دیزنی با صنعت قدرتمند انیمیشن سازیش نیازمند پیکسار شده بود. همین امر باعث شد تا شرکت خالق میکی ماوس با هزینه ی 7.4 میلیارد دلار پیکسار را بخرد. این اتفاق استیو جابز را به یکی از بزرگ ترین سهام داران دیزنی بدل کرد، همچنین باعث موفقیت هر چه بیشتر پیکسار نیز شد.

## وقتی اهرم فشار دست شماست، از آن استفاده کنید.

خبر بازگشت استیو جابز به اپل واقعا خبر بزرگی بود. شرکتی که او سرآغازش بود اکنون جادوی خود را از دست داده رفته می دید. وقتی استیو جابز در سال 2007 بر روی صحنه رفت وال

استریت جورنال در این باره نوشت: "هیچ بازگشتی برای پادشاه، با شکوه تر از این نبود."

اما در آن زمان جابز تنها یک مشاور بود. ولی همه می دانستند که او کنترل زیادی روی اپل دارد. در آن زمان امیلیو مدیر عامل وقت اپل به شدت به جابز نیاز داشت تا برایش آینده را ترسیم کند.

اولین روز بعد از مراسم، استیو جابز از اهرمش استفاده کرد و هیئت مدیره را فراخواند. او تقاضا کرد که سهام دوباره قیمت گذاری شوند و با کاهش هزینه های عملیاتی دوباره سهام را ارزشمند کنند. این کار غیر قانونی نبود، اما چندان درست و اخلاقی هم نبود. در آن ملاقات هیئت مدیره پیشنهاد جابز را رد کرد و مدعی شد چنین عملی حداقل 2 ماه زمان برای تصمیم گیری احتیاج دارد. در آن زمان بود که جابز استعفا داد:

"شما مرا اینجا آورده اید تا مشکلات را حل و فصل کنم و مردم کلید حل مشکلات هستند. اگر شما مرا همراهی نکنید، من از شنبه سر کار نخواهم آمد. زیرا باید هزاران مسئله ی دیگر که بسیار کم اهمیت تر از این مورد هستند را حل کنم، اگر از من حمایت نکنید، شکست خواهم خورد. بنابراین اگر در این راه با من نیستید، استعفا می دهم. می توانید به دیگران بگویید که استیو مناسب این شغل نبود."



در آن زمان هیئت مدیره چیزی را که استیو جابز می خواست به او داد. اما جابز آنجا هم متوقف نشد: روز بعد او دوباره هیئت مدیره را فراخواند و با قدرتی که دیروز گرفته بود دست به کودتا زد.

او از تمام اعضای هیئت مدیره به جز اد وولارد (Ed Woolard) در خواست کرد تا استعفا بدهند. همین اتفاق هم افتاد. در آن زمان با تغییر کل هیئت مدیره جابز توانست تا به صورت مستقل بر روی پروژه هایی که دوست داشت کار کند. پروژه هایی که گجت هایی مانند آیبیاد از میانشان سر برآوردند.

### **به کمتر از بهترین راضی نباشید.**

همواره نسبت به افرادی که کم توقع بودند اظهار تنفر می کرد. همین امر سبب شده بود تا کارکنانش گاهی او را فردی مخوف بدانند. اهداف جابز برای اپل هرگز شکست رقبا و یا حتی پول در آوردن نبود. او همیشه ساخت بهترین محصول را طلب می کرد و وقتی آن را می ساخت کمی بهترش را در ذهن می پروراند.



او در مورد همه چیز زیاده خواه بود: وقتی مکینتاش در بالا آمدن کند عمل می کرد. به شدت مهندسینش را زیر سوال برد و مشکل را طوری جلوه داد که گویی مسئله ی مرگ و زندگی است.

جابز با ده ها هنرمند و شرکت های تبلیغاتی همکاری می کرد تا مطمئن شود که تبلیغات اپل

بهترین حس ممکن را منتقل می کنند. وی همچنین در هم آهنگ بودن موسیقی و تصاویر تاکید ویژه ای داشت.

استیو جابز از مهندسين آيپاد خواسته بود تا هر عملی مرتبط با موسیقی تنها با 3 بار فشار دادن دکمه ها ممکن باشد. او اصرار داشت که زمان پروژه های مربوط به خط تولید اپل از 4 ماه به 2 ماه کاهش یابد.

هر کدام از این تصمیمات به صورت جداگانه کاملا مشوش و بی هدف به نظر می رسند. اما وقتی آنها را در کنار هم قرار می دهید، متوجه خواهید شد که اپل چیزی را ساخت که کمتر شرکتی توانایی ساخت آن را دارد: اپل باعث شد تا مصرف کنندگان باور کنند که برآورده شدن نیازشان اولین اولویت این شرکت است. نتیجه آن شد که مصرف کنندگان حاضرند قیمتی بیشتر را برای محصولات برند تحت سلطه ی جابز بپردازند.

لری الیسان (Larry Ellison) بنیان گذار اوراکل می گوید: "به راستی استیو جابز تنها کسی بود که در زمینه ی تکنولوژی یک سبک از زندگی را خلق کرد. بسیاری از مردم به خودرویی که سوار می شوند افتخار می کنند. آنها معتقدند خودروی من بخشی از شخصیت من را نشان می دهد. این اتفاق در مورد محصولات اپل هم افتاده است."

[دیجیاتو](#)