

iКона Стив Джобс

Джеффри С. Янг,
Вильям Л. Саймон



КнигиКратко

Библиотека КнигиКратко

**Краткое содержание
«iКона Стив Джобс»**

ООО "Акцион управление и финансы"

КнигиКратко Б.

Краткое содержание «iКона Стив Джобс» / Б. КнигиКратко —
ООО "Акцион управление и финансы", — (КнигиКратко)

Этот текст — сокращенная версия книги «iКона Стив Джобс». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. Стив Джобс — легендарная фигура в мировом бизнесе. Многие люди заработали на собственных идеях больше, чем он, но мало тех, кто добился массового распространения революционных технологий в различных областях, как он. Стив Джобс десятилетиями удерживает статус лидера. В мире хай-тек, где все кардинально меняется каждые пять лет, это выглядит удивительным. Еще более невероятно, что каждый раз после сокрушительного падения Стив Джобс возвращался на вершину успеха. Эта книга о самом поразительном человеке в современной истории бизнеса – Стиве Джобсе – великому предпринимателю эпохи высоких технологий, известном своим индивидуализмом, инакомыслием и бунтарским характером. Авторы подробно описали головокружительный взлет молодого человека, очень рано добившегося успеха, и последовавшее за этим стремительное падение, во время которого Стив был изгнан не только из Apple, но и из компьютерной индустрии вообще. Книга будет интересна тем, кто хочет узнать, как происходило формирование, становление и развитие современной эры цифровых технологий под влиянием самой значимой фигуры современности – человека, кардинально изменившего три отрасли – индустрию кино, музыки и компьютеров, – Стивена Джобса. Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги «iКона Стив Джобс»

© КнигиКратко Б.

© ООО "Акцион управление и
финансы"

ГЛАВНАЯ МЫСЛЬ: **Книги о бизнесе и власти в кратком изложении**

Дорогой читатель, информируем Вас, что использование и распространение результата интеллектуальной деятельности без согласия правообладателя является незаконным и влечет ответственность, установленную ст. 1301 ГК РФ, ст. 7.12 Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, ст. 146 Уголовного кодекса Российской Федерации.

Данное нарушение влечет за собой выплату штрафа в размере до 5млн рублей, либо исправительные работы на срок до двух лет, либо принудительные работы на срок до двух лет, либо лишение свободы на тот же срок.

Каждый экземпляр скачанной Вами книги имеет уникальный идентификационный код, закрепленный именно за Вами.

«iКона. Стив Джобс» Джонатан С. Янг, Уильям Л. Саймон

Расчетливый бунтарь

Стив Джобс – легендарная фигура в мировом бизнесе. Многие люди заработали на собственных идеях больше, чем он, но мало тех, кто добился массового распространения революционных технологий в различных областях. Стив Джобс десятилетиями поддерживает статус лидера. В мире хай-тек, где все кардинально меняется каждые пять лет, это выглядит удивительным. Еще более невероятно, что каждый раз после сокрушительного падения Стив Джобс возвращается на вершину успеха.

Стив Джобс родился в Сан-Франциско. Кроме этого факта о своем происхождении он не знал больше ничего до тех пор, пока не стал знаменитым. Через несколько недель после его рождения мать передала сына на попечение семейной паре из Сан-Франциско, Полу и Кларе Джобс, которые на протяжении 10 лет тщетно пытались завести детей. Уже в трехлетнем возрасте у Стивена сформировался достаточно трудный характер – таких детей принято называть «гиперподвижными». Тем не менее шалости Стивена не разубедили его родителей взять еще одного приемного ребенка, дочку Пэтти.

Стив носился по всей округе на своем мотоцикле и много смотрел телевизор. Можно сказать, что телевизор заменил ему общение с живыми людьми. Вероятно, это было первым признаком того, что впоследствии Стиву будет довольно трудно поддерживать отношения со сверстниками и заводить друзей. Несколько раз его временно исключали из школы за плохое поведение и невыполнение домашних заданий – он наотрез отказывался делать то, что считал напрасной тратой времени. Сам Стив говорил по этому поводу: «Мне было очень скучно в школе, и я стал настоящим сорвиголовой».

Когда Стиву исполнилось 10 лет, его интерес к электронике стал очевидным. По соседству с Джобсами жили инженеры, работавшие в Hewlett-Packard и других компаниях, занимавшихся выпуском электроники. По выходным их можно было найти в гаражных мастерских, где они, как правило, охотно привечали одинокого мальчишку, искавшего возможности чему-то научиться.

Из-за проблем в школе в 11 лет Стив смог убедить родителей переехать в другой город. Уже тогда проявилась свойственная ему энергия и та целеустремленность, которую он мог направить на преодоление препятствий. Джобсы переехали в Лос-Алтос. Этот город стал эпицентром громадной волны инноваций и деловой активности. В основе всех процессов лежала миниатюризация электронных устройств. Именно здесь произошла судьбоносная встреча: Стив познакомился со Стивеном Возняком (Возом), будущим создателем компьютера Apple II. Возняк был настоящим специалистом в области электроники, тогда как Джобс, вне всякого сомнения, обладал талантом предпринимателя.

Он начал проект по созданию электронно-цифрового частотомера. Когда Стив обнаружил, что у него не хватает некоторых деталей, он позвонил Биллу Хьюлетту, одному из основателей и руководителей компании Hewlett-Packard. «Его телефон был в справочнике, – рассказывал Джобс. – Он ответил на мой звонок и оказался приятным человеком. Билл Хьюлетт совсем не знал меня, но закончил разговор тем, что дал мне некоторые комплектующие и пригласил поработать летом в Hewlett-Packard».

~~~~~

После окончания школы Джобс выбрал для поступления колледж Reed в Портленде. Это частное, очень дорогое учебное заведение с серьезной репутацией привлекало в свои ряды самых талантливых людей. Родители Стива пришли в ужас от его решения, но он сказал, что Reed – единственный колледж, в котором он хочет учиться. Упрямый юноша одержал победу над родителями.

Стиву удалось оставить свой след в колледже, но не выдающимися успехами в учебе, а исключительно благодаря незаурядной личности. В системе приоритетов Стива учеба занимала второстепенные позиции. Результаты успеваемости Джобса за первый семестр были низкими, поэтому он бросил учебу и получил назад сумму, выплаченную родителями. Тем не менее Стив и дальше оставался в университете городке.

Когда Стив вернулся в дом родителей, он устроился в компанию Atari, которая в прогрессивной деловой среде Силиконовой долины имела скандальную репутацию. Videogra Pong, разработанная специалистами компании, имела ошеломляющий успех (в одном из баров, купившем эту игру, образовались очереди длиной в целый квартал). Atari были нужны специалисты по электронике. В объявлении, которое впоследствии стало знаменитым в мире высоких технологий, компания предлагала возможность «повеселиться и заработать деньги».

В январе 1975 г. в журнале Popular Electronics была опубликована статья, в которой сообщалось о создании компьютера Altair – первой вычислительной машины, которую с натяжкой можно было назвать персональным компьютером. Когда появились другие компьютеры такого типа, Джобс уже размышлял над тем, как извлечь выгоду из этого нового направления.

Когда Воз с гордостью показал фрагменты новой печатной платы, это произвело сильное впечатление на Джобса. Стив понимал истинную ценность изобретения и верил в смелость инженерной мысли своего друга. Он обсудил с Возом возможность организации бизнеса на базе его изобретений, и Воз согласился делать печатные платы, которые любители компьютеров могли бы покупать, а затем собирать свои компьютеры. Стив и Воз остановились на мягкому, неагрессивном названии своей компании – Apple.

Вскоре Пол Террелл, хозяин первого магазина розничной сети по продаже компьютерной техники Byte Shops, сказал, что заплатит по 500 долларов за каждый компьютер Apple. И ему нужно 50 компьютеров. Сумма заказа составила 25 000 долларов. К концу года начинающая компания выпустила около 150 компьютеров Apple I, что принесло ей почти 100 000 долларов дохода. Между тем Воз, к большому неудовольствию своей жены, разложил по всей кухне детали нового компьютера, который он разрабатывал, – Apple II.

~~~~~

Осенью 1976 г. компания Intel, занимавшаяся производством полупроводников, развернула грамотную, привлекающую внимание рекламную кампанию. Джобсу удалось выяснить, что эту кампанию разработали специалисты рекламного агентства Regis McKenna. Стив позвонил туда и попросил соединить его с самим Маккеной. Когда Маккена не поддался на уговоры Джобса, последний применил привычную для него тактику – отказался покинуть офис, пока Маккена не согласится принять их заказ. Стив вел себя столь настойчиво, что Реджис Маккена дал свое согласие.

Реджис Маккена с самого начала понял, что Apple сможет увеличить объемы продаж своей продукции, если расширит рынок сбыта, продавая свои компьютеры не только любителям. Для этого надо было опубликовать рекламу в печатном издании с большой читательской аудиторией, – там, где не решалась давать рекламу еще ни одна компьютерная фирма. Результаты исследований показали, что компьютеры покупают главным образом мужчины, поэтому для рекламы Маккена выбрал Playboy. Оставалась только одна проблема: у компании не хватало средств, чтобы рекламировать свою продукцию.

Маккена предложил Стиву поговорить с членом правления его агентства Доном Валентином. Джобс позвонил Валентину и убедил его приехать и посмотреть на их гаражное предприятие по сборке компьютеров. Валентин согласился обсудить вопрос об инвестициях только в том случае, если Джобс и Возняк привлекут к работе в компании человека, имеющего опыт в организации маркетинговых мероприятий. Джобс со свойственной ему непосредственностью попросил его порекомендовать кого-либо. Валентин отказался. На протяжении всей следующей недели настойчивый Джобс звонил венчурному капиталисту ежедневно по три-четыре раза, и тот в конце концов предложил Стиву Майка Марккулу.

Когда партнеры показали Марккуле свою новую вычислительную машину и продемонстрировали ее возможности, он забыл о том, как выглядит Джобс и где расположена «штаб-квартира» компании. Марккула начал с того, что дал Стиву Джобсу ряд дальних советов, составил бизнес-план и стал основным инвестором компании на первом этапе. Его первоначальная финансовая поддержка составила 91 000 долларов; кроме того, он лично стал гарантом компании при предоставлении ей банковского кредита. Он сделал это в обмен на право собственности на одну треть компании, наравне со Стивом и Возом.

Третьего января 1977 г. основатели Apple – Майк и оба Стива – подписали документы, в соответствии с которыми компания превращалась в корпорацию. Марккула представил всю команду Майку Скотту, одному из высших должностных лиц компании по производству микросхем National Semiconductor. Скотт имел резкий характер, свойственный умному человеку, добившемуся успеха благодаря своей смелости и решительности. Джобсу Скотт не понравился, и впоследствии это вылилось в годы борьбы за управление компанией. Тем не менее Скотта

наняли на пост президента. Итак, четверо бесспорно талантливых людей (каждый в своей области) стояли у истоков и были полны решимости превратить Apple в великую компанию.

~~~~~

Джобс, Воз, Марккула и Скотт сошлись во мнении, что необходимо сотворить сенсацию на предстоящей компьютерной выставке West Coast Computer Fair – первой крупной выставке-ярмарке, которая проводилась на Западном побережье. Джобс предусмотрительно зарегистрировал Apple в качестве участника выставки задолго до ее открытия – это давало компании право занять стенд, располагавшийся прямо напротив входной двери. Стенд был первым, и на него непроизвольно наталкивался взгляд посетителей, входящих в выставочный зал. В течение нескольких месяцев после выставки компания получила 300 заказов на компьютер Apple II, и эта цифра уже в три раза превышала количество проданных за все время Apple I.

К 1978 г. численность персонала Apple увеличилась до 60 человек; компания получала много заказов, а проблемы с деньгами остались в прошлом. В следующем году компания Apple заняла место бесспорного лидера на рынке персональных компьютеров. Объем продаж продукции вырос в два раза. По сути, у Apple не было конкурентов.

Первые инвесторы очень хорошо заработали на акциях Apple, среди них и компания Xeroх. Стив Бирнбаум, специалист по венчурным инвестициям Xeroх, рассказывал: «Как правило, в качестве одного из элементов инвестиционного процесса компания предоставляет нам план развития на пятилетний период. Хорошие компании проходят такой путь за семь лет. В случае Apple поставленные задачи были выполнены и даже перевыполнены за полтора года». В свое время Xeroх вложила в Apple 1 миллион долларов, что принесло ей, по словам Бирнбаума, более 30 миллионов долларов прибыли. Он и сейчас поражается тому, «как два очень молодых человека без высшего образования, без денег и опыта» смогли менее чем за пять лет построить компанию, вошедшую в список Fortune 500.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочтите эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.