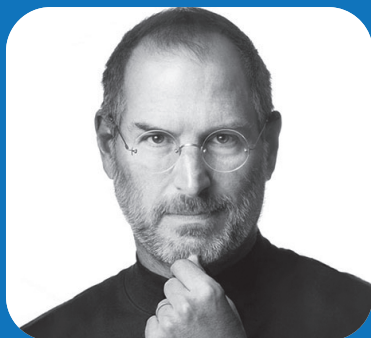


# داستان اول



استیو جابز ●

بنیان‌گذار شرکت اپل

استیون پاول جابز<sup>۱</sup> در سال ۱۹۵۵ در لس‌آنجلس متولد شد. پدرش مکانیک و مادرش حسابدار بود. به دلیل نقل مکان خانواده و حضور در منطقه دره سیلیکون، استیو به شرکت هیولت پکارد (HP) رفت و آمد می‌کرد. شنیدن سخنرانی‌ها و حضور در این محیط برای او لذت بخش بود. هیولت و پکارد قهرمانان او محسوب می‌شدند. در آنجا بود که با استیو وزنیاک آشنا شد و سپس به استخدام HP درآمد. سال ۱۹۷۲ مشغول تحصیل در دانشگاه شد، اما کمی بعد آنجا را ترک کرد و برای پاک‌سازی روح به هند رفت! در سال ۱۹۷۴، با طراحی بازی‌های رایانه‌ای برای شرکت آتاری پول خوبی به دست آورد. در این مدت، چند پروژه رایانه‌ای با استیو وزنیاک انجام داد و سرانجام در سال ۱۹۷۶، با همکاری او، رایانه شخصی اپل را تأسیس کرد. مدتی بعد، با عرضه کامپیوتر اپل ۲ سود بسیاری نصیب شرکت شد. این اتفاق همه نگاه‌ها را به دره سیلیکون، جابز و اپل جلب کرد.

### پایه‌گذاری اپل با ملاقات جابز و وزنیاک

استیوهای داستان در یکی از کلاب‌های کامپیوتری یکدیگر را ملاقات کردند. آن دو هدفی مشترک داشتند: ساده کردن رایانه‌ها برای همه. در آن زمان وزنیاک اولین رایانه خود را ساخته بود. این رایانه کیبوردی شبیه به دستگاه تایپ داشت و می‌شد آن را به تلویزیون متصل کرد. بعدها این کامپیوتر با نام اپل وان تولید شد و در واقع باید آن را نمونه‌ای اولیه از تمام رایانه‌های مدرن دانست. اما هدف اصلی وزنیاک این نبود که دنیا را تغییر دهد. او دوست داشت چهره متفاوت خود را به دیگران نشان دهد: فردی که قادر است با کمترین منابع، بهترین محصول ممکن را تولید کند. اگر جابز با وزنیاک ملاقات نمی‌کرد، شاید کامپیوتر ساخته شده وزنیاک هیچ‌گاه دیده نمی‌شد. آن دو حامی هم بودند. استیو جابز برای اینکه به تولید بیشتر این کامپیوتر کمک مالی برساند، فولکس واگن خود را هم فروخت! وزنیاک نیز در آن زمان ماشین حساب HP خود را به فروش رساند. سرانجام این دو در یکم آوریل سال ۱۹۷۶ شرکت کامپیوتری اپل را تأسیس کردند.

-----  
1. Steven Paul Jobs

وزنیاک ایده انتخاب نام اپل را به استیو جابز نسبت داده است. «جابز گهگاه باغبانی می‌کرد و محصولات ارگانیک خود را پرورش می‌داد. من فکر می‌کنم نام اپل به همین دلیل به ذهن او خطور کرد یا شاید این بازخورد طبیعت بود. شاید این کلمه ناگهان در یک لحظه به او الهام شده باشد. در هر صورت، پس از نام اپل هر دو تلاش کردیم نام‌های دیگری را جایگزین کنیم؛ ولی در نهایت، هیچ‌کدام موفق نشدیم نامی بهتر از اپل بیابیم.»

### محصولات اپل ورشد و توسعه شرکت

وزنیاک تمام کامپیوترها را با دست می‌ساخت و این در حالی بود که قیمت تعیین شده برای هر رایانه اپل 1 فقط کمی بیشتر از هزینه خرید قطعات آن بود. اگر آن‌ها موفق به فروش ۵۰ عدد اپل 1 می‌شدند، فقط هزینه‌های سرمایه‌گذاری شده‌شان برمی‌گشت! اما استیو جابز آرزوهای بلندپروازانه‌تری داشت. قیمت اپل 1، معادل ۶۶۶/۶۶ دلار تعیین شده بود. اپل تازه تأسیس موفق شد با فروشگاه بایت، واقع در مانتین ویو، برای تولید ۵۰ عدد اپل 1، به قیمت هر واحد ۵۰۰ دلار، قرارداد ببندد. در فاصله بین سال‌های ۱۹۷۶ تا سپتامبر ۱۹۷۷، ۲۰۰ عدد رایانه اپل 1 تولید شد. با در نظر گرفتن اینکه هر ۲۰۰ کامپیوتر اپل 1 ساخته شده فروخته شد، می‌توان این محصول را دستگامی موفق دانست که باعث شد شرکت نوپای اپل رشد بسیار چشمگیری را تجربه کند. در آوریل سال ۱۹۷۷، کامپیوتر اپل 2 (Apple II) در نمایشگاه رایانه West Coast معرفی شد. این محصول در آن زمان رقابتی شانه به شانه با بزرگانی چون Commodore PET داشت. این دستگاه همانند نسل پیشین خود ماشینی پیشگام بود که از گرافیک رنگی بهره می‌برد. کامپیوتر اپل 2 اختراعی واقعی و نقطه آغاز صنعت رایانه‌های شخصی بود. مشکل اما، قیمت ۱۳۰۰ دلاری تعیین شده برای این رایانه بود که با توجه به مشخصات فنی‌اش، چندان منطقی به نظر نمی‌رسید. مسلماً پرداخت چنین هزینه‌ای برای کاربران مستلزم دلیلی محکم بود. ویژگی بسیار خوبی که اپل 2 از آن بهره می‌برد و افراد نیز با توجه به همین قابلیت مایل بودند این محصول را خریداری کنند. دو استیو داستان، با دو رایانه شخصی تولیدشده خود در شرکتشان، نام‌های بزرگ این صنعت را هدف قرار داده بودند.

اپل 1 و اپل 2 هر دو کامپیوترهایی بر پایه متن بودند و از این نظر، شباهت زیادی به کامپیوترهای شخصی اولیه عرضه شده شرکت IBM داشتند. اما استیو جابز می‌خواست دستگاهی بسازد که حس بیشتری در آن وجود داشته باشد. نظر جابز با دیدن دستگاهی به نام Alto دگرگون شد. این دستگاه در مرکز تحقیقاتی زیراکس در تعداد زیاد مورد استفاده قرار گرفته بود و در آن زمان از یک نمایشگر افقی و رابط کاربری گرافیکی بهره می‌برد. این دو قابلیت باعث شده بودند تا Alto در زمان خود، جلوتر از سایرین باشد. شرکت زیراکس در مجموع ۲۰۰۰ دستگاه از این محصول را تولید کرد. استیو جابز به این نتیجه رسید که رایانه‌های تولید شده شرکت اپل باید کارکردی شبیه به محصول زیراکس داشته باشند.

### ورود اپل به بازار بورس

فورد در سال ۱۹۵۶ وارد تالار بورس اوراق بهادار شد. پس از این شرکت، بزرگ‌ترین IPO (عرضه اولیه سهام) در سال ۱۹۸۰ میلادی را اپل انجام داد. در آن زمان، اپل با ارزشی معادل ۱/۸ میلیارد دلار وارد بازار سهام شد و همین کافی بود تا از بین ۱۰۰۰ کارمند این شرکت بیش از ۴۰ نفر یک شبه به افرادی میلیونر تبدیل شوند! یک سال پس از عرضه اولیه سهام اپل، یعنی در سال ۱۹۸۱، شرکت IBM رایانه‌ای شخصی با قیمت ۱۵۶۵ دلار معرفی کرد. هرچند این محصول مشخصات فنی چندان چشمگیری نداشت، خریداران به این موضوع اهمیتی نمی‌دادند. به همین دلیل بود که این محصول پس از دو سال سهم چشمگیری از بازار اپل را از آن خود کرد. در همین زمان، اپل اولین لرزش شدید خود را احساس کرد. در نتیجه، ۴۰ تن از کارمندان را اخراج نمود و تغییراتی هم در جایگاه مدیران اصلی اعمال شد؛ همچنین در سال ۱۹۸۳، اپل رایانه‌ای به نام لیزا را با قیمت ۹۹۹۵ دلار معرفی کرد. در واقع، این محصول اولین رایانه تجاری با ماوس و رابط کاربری گرافیکی بود؛ اما به دلیل قیمت بسیار بالا، سرعت کم و ناسازگاری با محصولات دیگر نتوانست به موفقیت برسد.

### تولد مک و خروج استیو جابز از اپل

سرانجام، در سال ۱۹۸۴ میلادی، رایانه شخصی مک معرفی شد؛ رایانه‌ای که بسیاری از افراد مدت‌ها منتظر تولید آن بودند. در سال ۱۹۸۵ و پس از به وجود

آمدن مشکلاتی بین جابز و اسکالی (مدیرعامل سابق پپسی که مدیرعاملی اپل را بر عهده گرفته بود)، استیو داستان از اپل استعفا دارد و شرکت جدیدی به نام نکست (NeXT) را تأسیس کرد.

اوضاع پس از استعفای جابز برای اپل چندان خوب پیش نرفت. ماجرا تا جایی پیش رفت که اپل در سال ۱۹۸۸ به دلیل کم شدن بیش از حد فروش مکینتاش، از مایکروسافت شکایت کرد. دلیل این شکایت نقض حقوق سمعی و بصری رایانه لیزا و استفاده از دستاوردهای اپل در ویندوز بود. در همین سال بود که جابز در شرکت نکست رایانه شخصی جدیدی را معرفی کرد. نکست کامپیوتر محصولی ۱۲ اینچی بود که سیستم عامل یونیکس را اجرا می کرد. علاوه بر این، اوضاع دادگاه بین اپل و مایکروسافت چندان هم به نفع کوپرتینویی ها تمام نشد.

### پاوربوک و آی مک وارد بازار شدند

اگرچه اپل بارها تلاش کرد محصولی با قابلیت حمل تولید کند، تلاشش به ثمر نمی رسید. ولی از این کار دست برداشت و سرانجام در سال ۱۹۹۱، اولین رایانه شخصی قابل حمل خود را با نام پاوربوک معرفی کرد. این محصول در واقع نسل اولیه محصولاتی است که امروزه آن ها را با نام مک بوک می شناسیم. این دستگاه ها قابلیت هایی همچون مک داشتند، ولی وزنشان کم بود. در نهایت، این محصول به استاندارد برای رایانه های قابل حمل مبدل شد. در سال ۱۹۹۱، اپل با شرکت IBM نیز همکاری هایی داشت و یک موتور مالتی مدیا، یک سیستم عامل و رایانه هایی مبتنی بر پردازنده های RISC موتورولا تولید می کرد.

پس از سال ها سلطه سیستم عامل مکینتاش، سرانجام در سال ۱۹۹۲ شرکت مایکروسافت با انتشار ویندوز ۳/۱ موفق شد نظر بسیاری از کاربران را به خود جلب کند. در آن زمان، سهم ۱۵ درصدی اپل با سرعتی زیاد از دست این شرکت خارج می شد. البته اتفاق مهم دیگری در سال ۱۹۹۲ میلادی برای اپل رخ داد و آن هم ورود طراح جوان ۲۵ ساله و خلاق به نام جان اتان آیو به گروه طراحی صنعتی کوپرتینویی ها بود. وی پس از ۶ سال حضور در اپل، به طراح اصلی آی مک تبدیل شد. همان طور که می دانیم آی مک یکی از نقاط عطف اپل در طراحی رایانه های

شخصی بود. پیش از رونمایی آی مک، استیو جابز از طریق اپل دوباره نکست را تصاحب کرد و بدین طریق به کمپانی که خود تأسیس کرده بود، بازگشت. خرید نکست امکان استفاده از پیشرفت‌های چشمگیر این کمپانی در زمینه نرم‌افزار را در اختیار اپل قرار داد که حاصل آن تغییرات بنیادین و مثبت در سیستم عامل مک بود.

عصر رایانه‌های متصل به اینترنت برای بیشتر افراد به آی مک آبی‌رنگ اپل گره خوره است. این رایانه شخصی قیمتی ۱۲۹۹ دلاری داشت و یکی از سریع‌ترین رایانه‌های سری مک معرفی شده از شرکت اپل بود. پس از موفقیت آی مک در سال ۱۹۹۸ میلادی، اپل در رایانه‌های قابل حمل خود به روزرسانی اعمال کرد. و در نهایت، در سال ۱۹۹۹ از محصولی به نام آی بوک رونمایی نمود.

### دوگانه آیباد و آیتونز و انقلاب در دنیای موسیقی

در سال ۲۰۰۱ و چهار سال پس از تغییرات زیرساختی استیو جابز در اپل، این کمپانی محصولی انقلابی را به نام ipad معرفی کرد. آیباد با قیمت ۳۹۹ دلاری خود از پنج گیگابایت حافظه داخلی ذخیره‌سازی بهره می‌برد و می‌توانست ۱۰۰۰ فایل صوتی mp3 را در خود نگه دارد. اما در آن زمان کمتر کسی فکر می‌کرد این محصول نه تنها اپل، بلکه صنعت موسیقی را هم به طور کامل متحول کند.

در سال ۲۰۰۳، یکی از مهم‌ترین محصولات اپل یعنی فروشگاه آیتونز رونمایی شد. پس از موفقیتی که کوپرتینویی‌ها با عرضه ipad به دست آوردند، این شرکت تصمیم گرفت فروشگاه موسیقی آیتونز را تأسیس کند؛ فروشگاه‌های مجازی که در آن بیش از ۲۰۰ هزار آهنگ در دسترس کاربران قرار می‌گرفت. در آن زمان، کاربران برای دسترسی به هر آهنگ باید ۹۹ سنت پرداخت می‌کردند؛ همچنین اپل در سال ۲۰۰۳، صنعت لپ‌تاپ را با معرفی اولین نوت بوک ۱۷ اینچی دنیا به شدت متحول کرد. علاوه بر این، مدل ۱۲ اینچی پاوربوک اپل نیز در این سال معرفی شد که تا آن زمان کوچک‌ترین لپ‌تاپ ساخته شده این شرکت به حساب می‌آمد.

## معرفی محصولات انقلابی اپل

در سال ۲۰۰۷، یکی دیگر از تاریخی‌ترین رویدادها در اپل رخ داد. در این سال، اولین نسل گوشی هوشمند آیفون را استیو جابز، مغز متفکر و خلاق اپل، معرفی کرد. این محصول یکی از انقلابی‌ترین محصولات فناوری در کل تاریخ محسوب می‌شود. با معرفی آیفون، روابط بین اپراتورهای موبایل و سازندگان گوشی، وارد مرحله‌ای جدید شد. به جرئت می‌توان گفت که تولد آیفون، نقطه عطفی در تاریخ دنیای تکنولوژی است. اپل با معرفی آیفون بسیاری از غول‌های حوزه گوشی‌های همراه، نظیر نوکیا، را به زیر کشید و به یک‌تازی رقاباتی نظیر مایکروسافت پایان داد. آیفون در طول بیش از یک دهه اخیر اصلی‌ترین محصول اپل است، به طوری که بخش اعظم درآمد این کمپانی از محل فروش آیفون به دست می‌آید.

سه سال بعد، یعنی در سال ۲۰۱۰، استیو جابز اولین تبلت ipad را معرفی کرد که بار دیگر سبب تحول این حوزه شد. اگر اهمیت آیفون و آیدپد بیش از مک‌های اپل نباشند، قطعاً کمتر از آن‌ها نیست. علاوه بر این، اپل با معرفی سرویس فضای ابری آی‌کلود (iCloud) این فناوری را با روش خود در اختیار کاربران عادی قرار داد. همان‌طور که می‌دانیم امروزه سرویس‌های ابری مشابه آی‌کلود را بسیاری از شرکت‌ها عرضه می‌کنند. اگرچه اپل نیز اولین شرکت فعال در زمینه خدمات ابری نبوده، نقش بسیار مهمی در ارائه و معرفی این سرویس به کاربران عادی داشته است.

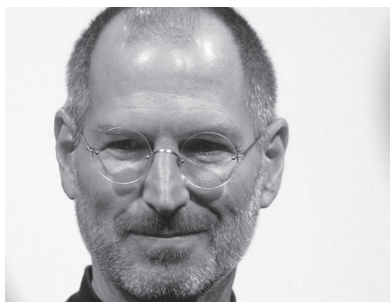
سرانجام سال ۲۰۱۱ فرا رسید؛ سالی که شاید برای بسیاری از طرفداران اپل غم‌انگیزترین سال محسوب شود. استیو جابز در این سال و درست یک روز پس از معرفی آیفون 4S، در ۵۶ سالگی، از دنیا رفت.

در سال ۲۰۱۳ و در جریان برگزاری کنفرانس جهانی توسعه‌دهندگان، اپل از نسل جدید و کاملاً بازطراحی شده مک پرو رونمایی کرد. این محصول کوچک بود و رنگ مشکی و حالت استوانه‌ای آن باعث شد توجه بسیاری از کاربران Desktop به آن جلب شود. این مدل، که به نسبت مدل‌های قبلی از بسیاری جهات بهبود یافته بود، از دسامبر همان سال با قیمت ۲۹۹۹ دلار در بازار به فروش رسید. اگرچه قیمت مک پرو بسیار بالاست، باید توجه داشته باشیم که اپل این محصول را برای کاربران حرفه‌ای تولید کرده است.

محصول انقلابی بعدی اپل در بازار گجت‌ها، اپل واچ بود که تیم کوک در سال ۲۰۱۴ آن را معرفی کرد. تیم سازنده این محصول آن را ابزاری برای کنترل سلامتی و تناسب اندام معرفی کردند. اولین نسخهٔ اپل واچ در ۲۴ آوریل ۲۰۱۵ به بازار عرضه شد و تا به امروز سه نسخه از آن معرفی شده است.

در سال ۲۰۲۱، اپل، یکی از ارزشمندترین شرکت‌های جهان، درآمد سالانه‌ای در حدود ۳۶۵ میلیارد دلار داشته است. این شرکت در سرتاسر جهان حدود ۱۵۴ هزار کارمند دارد و ارزش سهام آن نیز هرروزه جهش فراوانی می‌یابد. آمازون غول خرده‌فروشی آنلاین دنیای فناوری است و اپل یکی از نزدیک‌ترین رقبای این شرکت محسوب می‌شود. چندی پیش اپل به نخستین شرکت آمریکایی با ارزش بازار یک تریلیون دلار بدل شد و بدین ترتیب، آن‌ها به لطف جهشی در ارزش سهام خود موفق شدند پیش از آمازون به چنین دستاوردی دست پیدا کنند.

## درس آموخته‌هایی از مهارت‌های زندگی و اندیشه‌های کسب‌وکار استیو جابز



به اعتقاد جابز، سرمایه اصلی شرکت سرمایه انسانی است، نه سرمایه مالی. افراد در ابتدا باید به خوبی انتخاب شده، سپس استخدام شوند. اگر شما بخواهید شرکتی تأسیس کنید آیا برای یافتن شریک دقت کافی به خرج نمی‌دهید؟ پس چرا این وقت را برای سومین و چهارمین و... شریک شرکت،

یعنی کارکنان، انجام نمی‌دهید. در هر شرکت، ۱۰ نفر اول و کلیدی شرکت هستند که موفقیت یا شکست شرکت را رقم می‌زنند.

- ما افرادی را استخدام می‌کنیم که می‌خواهند بهترین چیزها را در دنیا بسازند. پس از استخدام افراد مناسب، باید کارهایی انجام داد که محیط و فرهنگ مناسب کار برای منابع انسانی پدید آید. پیش از همه، باید پابندی به ارزش‌های مشترک و بنیادین شرکت را بین افراد ترویج داد.



• افراد باید به اطلاعات شرکت دسترسی داشته باشند؛ بنابراین اتخاذ نوعی سیاست اطلاع‌رسانی و ارتباطی لازم است تا افراد درباره همه چیز بدانند. در این صورت، تصمیمات مهم با مشارکت افراد و بر اساس اطلاعات صحیح انجام می‌شود.

• بخش مهم دیگر، توجه به مدیران میانی است؛ زیرا آن‌ها هستند که بسیاری از کارکنان را تربیت می‌کنند. علاوه بر ویژگی‌هایی همچون هوش و توانایی یادگیری سریع، تطبیق افراد با محیط و فرهنگ سازمانی و توانایی برای رشد بسیار مهم است؛ بنابراین افراد باید قادر به تغییر و تطبیق خود باشند و بتوانند مسائل را از زاویه‌ای جدید ببینند.

• برند اپل هم مانند بسیاری از شرکت‌های دیگر چندین بار شکست خورد. اما یاد گرفته بود که در این مواقع باید بخش‌های خوب شکست را بردارد و باقی را رها کند. اپل این مورد را مدیون جابز است. وقتی اپل 3 شکست خورد یا لیزا به هدف مورد نظر نرسید، جابز از بخش‌های موفق آن دو محصول برای ساخت مکینتاش استفاده کرد. به این ترتیب، دو شکست، پایه‌ای برای یک پیروزی بزرگ و دنباله‌دار شدند.

• مهندسان اپل باور دارند که هر محصول آن‌ها می‌تواند مسیری تازه در دنیای کامپیوتر باز کند. آن‌ها بیش از حد معمول و با اشتیاق فراوان کار می‌کنند.

• برند اپل از جابز آموخت که نباید درگیر تاریخ توزیع محصول باشد و محصولی شگفت‌انگیز را به بهانه زمان، ناقص عرضه کنند. دیرتر تحویل دادن کار، بهتر از آن است که آن را اشتباه انجام دهیم.

• بخش خدمات پس از فروش اپل یکی از نقاط قوت این مجموعه به شمار می‌رود. اپل به مشتریان خود و راحتی آن‌ها اهمیت زیادی می‌دهد؛ برای مثال، اگر شما یک لپ‌تاپ اپل بخرید و بعد از مدتی سیستم‌تان دچار مشکل شود، از طرف بخش خدمات پس از فروش اپل به خانه شما می‌آیند، لپ‌تاپتان را می‌برند، تعمیر می‌کنند و دوباره به شما تحویل می‌دهند. این سبک از مشتری‌مداری، موجی از مشتریان وفادار را با خود به دنبال داشته است.

• جابز باور داشت که فقط محصول نهایی مهم نیست. بلکه لذت بردن از مسیر هم بسیار ارزشمند است. او می‌گفت: «تلاش شما بسیار مهم است. همه آن‌ها

تبدیل به خاطراتی می‌شوند که روزی آن‌ها را به یاد می‌آورید؛ لحظه‌های دردآور را فراموش خواهید کرد یا با خنده از خود دور می‌کنید و این سفر را خوشایندترین لحظه سحرآمیز زندگی‌تان در نظر می‌گیرید.»

- تفکر استیو جابز این بود: «آیا می‌خواهید جهان را تغییر دهید؟» سال‌ها پس از مرگ جابز، مهندسان گروهش این سخن را به یاد آوردند. آن‌ها با جابز موافق بودند: به دست آوردن دستاوردهای بزرگ خوشایندترین کار در طول زندگی‌شان بوده است.
- چندین دلیل مهم باعث رشد شرکت اپل شدند؛ از جمله اهمیت دادن به کیفیت، کار با افراد با استعداد، رها کردن شکست و نگاه به آینده، داشتن نگاهی متفاوت به پروژه‌ها، اهمیت دادن به مشتری، و ارزشمند در نظر گرفتن مسیر رسیدن به هدف.

- زمان شما محدود است، پس این زمان محدود را با زندگی بر اساس اعتقادات و نگرش دیگران هدر ندهید. خودتان باشید! دنیا به نقاط قوت منحصر به فرد شما نیاز دارد.

- هر انسان، مخلوقی منحصر به فرد است و استعدادها و توانایی‌های خاص خود را دارد. اگر تلاش می‌کنید که شبیه دیگران باشید یا به فردی تبدیل شوید که دیگران از شما انتظار دارند، هرگز موفق نخواهید شد.

- اگر هر روز را به گونه‌ای زندگی کنی که گویی آخرین روز زندگی‌ات است، بی‌شک زمانی از راه می‌رسد که خواهی دید همه چیز به درستی پیش رفته است. استیو جابز در طی ۳۳ سال از عمرش، هر روز مقابل آینه می‌ایستاد و از خود می‌پرسید: «اگر امروز آخرین روز زندگی‌ام بود، چه کارهایی انجام می‌دادم؟ اگر چند روز پشت سر هم پاسخی برای این پرسش نداشتم، درمی‌یافتم که باید چیزی را تغییر دهم.»