

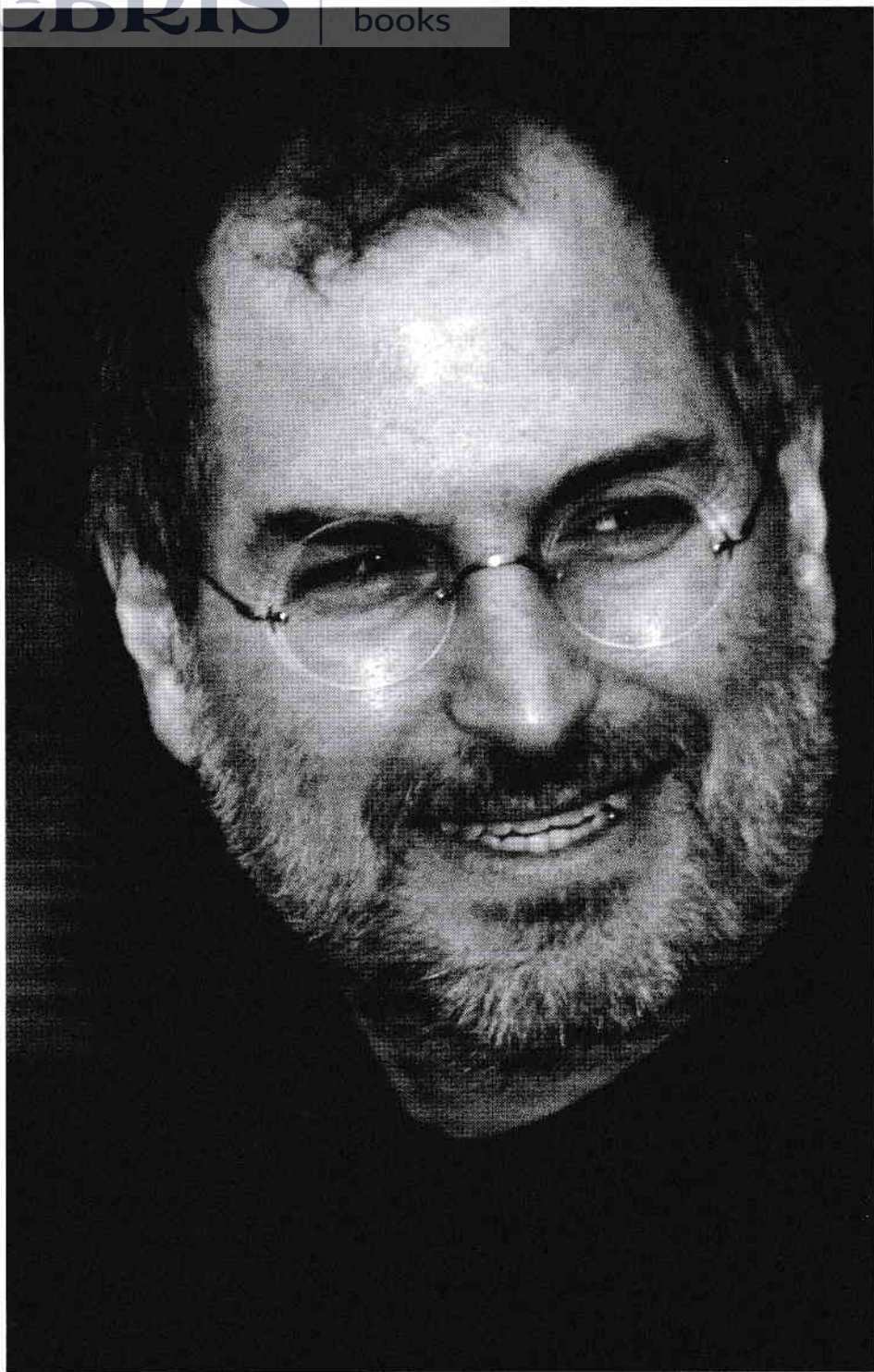
**CEI MAI MARI  
VIZIONARI  
CARE AU SCHIMBAT  
LUMEA**

- EDIȚIE REVIZUITĂ -

**George Ilian**

## Cuprins

Nota autorului.....	5
Lecții de viață și de business de la:	
Steve Jobs.....	8
Jack Ma.....	34
Bill Gates.....	58
Elon Musk.....	82
Mark Zuckerberg.....	108
Oprah Winfrey.....	136
Richard Branson.....	162
Tony Robbins.....	188
Warren Buffett.....	216
Arnold Schwarzenegger.....	244



# STEVE JOBS

## Lecții de viață și de business

Geniile prind contururi diferite, iar atunci când pășesc într-o încăpere, aproape că ne așteptăm să strălucească sau să emane o energie specială care le diferențiază de noi ceilalți. Pentru mulți oameni, bărbatul firav, cărunt și cu ochelari, purtând o helancă neagră cu mâneci lungi și blugi Levis nu ar fi meritat niciodată o a doua privire. Steve Jobs era extraordinar în aparenta sa banalitate.

Însă, pe măsură ce ajungi să-l cunoști mai bine, îți dai seama că Jobs era departe de a fi obișnuit. Clarviziunea, perseverența și credința sa absolută în marca Apple și în produsele Apple au catapultat compania total necunoscută în 1976 la statutul de superstar mondial în prezent: Apple este a doua companie de tehnologie a informației orientată către consumator din lume, ca mărime, (dar cea mai cunoscută); este cea mai mare corporație listată la bursă din lume. În 2014, veniturile sale la nivel mondial s-au ridicat la 182 de miliarde de dolari, iar la sfârșitul anului 2014, Apple a devenit prima companie americană evaluată vreodată la peste 700 de miliarde de dolari. Dacă dorești să înțelegi Apple, trebuie să ai planuri ambițioase. Dacă, asemeni lui Jobs, dorești să concepi o poveste de succes precum Apple, trebuie de la bun început să ai o imaginație fără limite și ambiția de a avea planuri și mai grandioase.

Nașterea și renașterea Apple nu au fost în niciun caz singurele sale realizări. Jobs a fondat, de asemenea, compania pionieră NeXT, care avea să se dovedească a fi o tranziție lină înapoi la compania Apple din 1997. El a cumpărat compania Pixar de la Lucasfilm și a transformat-o într-un succes exploziv, realizând filme precum Povestea jucăriilor, În căutarea lui Nemo și Compania Monștrilor, Inc. pentru a încânta o generație de copii (și de părinți) din întreaga lume. Iar când a vândut Pixar către Disney, urma să devină cel mai mare acționar Disney și un membru valoros al consiliului de directori. Prin toate aceste realizări, Jobs avea să transforme lumea tehnologiei de consum nu numai în domeniul informaticii, ci și în cel al muzicii și al animației digitale. A adus pe piață linii de produse de neconceput până atunci, a vândut aceste produse direct consumatorilor și a făcut ca informatica să fie mai captivantă decât fusese vreodată. A fost aclamat, pe bună dreptate, drept antreprenorul

și conducătorul generației sale și unul dintre cei mai mari inovatori din toate timpurile.

Aceasta este o prezentare a lui Steve Jobs, a vieții și a muncii sale. Narațiunea este relatată cronologic și în capitole mici, astfel încât să poți aprofunda și afla lucruri despre o anumită perioadă din viața sa, un anumit proiect sau realizare. Pentru a afla aceste lucruri mai ușor și pentru a te face să te gândești la ce te poate învăța Jobs în propria viață și afacere, există lecții scurte, câte una la sfârșitul fiecărei secțiuni, care însumează cele mai importante lucruri de reținut. Nu putem să devenim cu toții ca Steve Jobs sau să fondăm o companie la fel de schimbătoare precum Apple, dar putem profita la maximum de exemplul său, reușind în acțiunile pe care le întreprindem.

## S-A NĂSCUT UN GENIU

Steve Jobs s-a născut în San Francisco la 24 februarie 1955. Părinții săi biologici, Abdulfatah „John“ Jandali, născut în Siria, absolvent al Universității din Wisconsin, și mama sa, o studentă americană provenind dintr-o familie cu rădăcini elvețiene, pe nume Joanne Carole Schieble, nu plănuiau să devină părinți atât de curând și chiar și după ce Schieble a rămas însărcinată, tatăl ei conservator a refuzat să îi lase să se căsătorească. L-au dat pe Jobs spre adopție la naștere, fiind adoptat de Paul și Clara Jobs, care erau căsătoriți din 1946, dar din păcate nu puteau avea copii. Schieble a precizat că bebelușul ar trebui să fie adoptat doar de absolvenți de facultate. Deși soții Jobs nu prea aveau școală, au făcut un compromis când au promis să încurajeze și să susțină financiar copilul până la facultate.

### 1. Nu începutul tău în viață este cel mai important: ceea ce contează este unde ajungi.

Deși mulți copii adoptați descriu sentimente de suferință, abandon sau cumva lipsă de apartenență, Jobs nu a avut astfel de preocupări. El credea că nu a fost abandonat, ci mai degrabă ales, și a declarat că Paul și Clara Jobs „sunt părinții mei 1.000%“. În biografia sa autorizată, el a reafirmat: „Paul și Clara sunt 100% părinții mei. Iar Joanna și Abdulfatah - sunt doar o bancă de spermatozoizi și ovule. Nu este necuviincios, acesta este adevărul.“ Soții Jobs i-au dăruit afecțiune fiul lor adoptiv și i-au oferit o copilărie confortabilă și stabilă.

### 2. Să nu îți fie teamă să spui adevărul.

Familia Jobs s-a mutat în Mountain View, care avea să devină mai târziu inima regiunii Silicon Valley, când Jobs avea cinci ani. La scurt timp după ce s-au mutat, au adoptat o fiică, pe nume Patty. Familia Jobs era completă, iar copilăria lui Jobs era stabilă și obișnuită. Mama sa era contabilă la Varian Associates, una dintre primele firme de înaltă tehnologie din California, iar

tatăl său lucra ca mecanic și tâmplar. Tânărul Jobs a fost încurajat să lucreze alături de tatăl său în atelier și, ca urmare, a dobândit multe abilități practice. Jobs a învățat cum funcționează lucrurile și cum să le facă singur. Soții Jobs erau oameni modești, practici, iar etica muncii lor a fost transmisă ambilor copii.

### **3. Abilitățile practice și munca asiduă stau la baza realizărilor.**

Jobs era un copil deștept, luând note foarte bune la testele din școala primară al căror nivel echivala cu două clase mai mari decât vârsta lui, dar nu și bătea capul în mod deosebit cu disciplina și deranja adesea orele. A sărit peste un an de școală și, în timp ce se afla la Liceul Homestead din Cupertino, a legat o prietenie strânsă cu Bill Fernandez (care a devenit mai târziu primul angajat al Apple Computers), care i-a făcut cunoștință lui Jobs cu vecinul său, Steve Wozniak. Împreună, Jobs și Wozniak aveau să transforme lumea tehnologiei.

### **4. Relațiile personale sunt esențiale pentru a avea succes.**

Jobs a absolvit liceul în 1972 și, pentru ca părinții săi să-și țină promisiunea, l-au înscris la Reed College din Portland, Oregon, în ciuda faptului că nu-și puteau permite un astfel de demers. Jobs a rezistat doar șase luni la Reed înainte să renunțe. A dormit pe podeaua camerelor de cămin ale prietenilor, a reciclat sticle de Coca-Cola pentru a câștiga câțiva cenți și a mâncat gratuit la un templu Hare Krishna. Acesta ar fi putut foarte bine să fie sfârșitul poveștii lui Jobs, dar doar pentru că nu era interesat de educația convențională nu însemna că nu avea să se afirme de-a lungul vieții.

### **5. Nimic nu este mai prejos de tine când ești la început.**

În același an, Wozniak a proiectat și a construit o nouă versiune a emblematicului joc video arcade Pong și l-a rugat pe prietenul său Jobs să-l prezinte companiei Atari Inc., la sediul lor central. Crezând că Jobs este creatorul, Atari i-a oferit o slujbă ca tehnician. Iar el nu a contestat decizia. Jobs a lucrat pentru companie la începutul anilor '70, dar și-a luat un concediu sabatic de șapte luni în India, unde a stat într-un ashram și a căutat iluminarea spirituală de la diverși profesori religioși.

A studiat serios budismul Zen, s-a gândit să devină călugăr la templul Eihei-ji din Japonia și a rămas budist practicant toată viața.

### **6. Cunoaște-te pe tine însuși**

Călătoriile lui Jobs din această perioadă au avut un efect profund asupra sa. Când a fost întrebat de revista Wired, în 1996, despre importanța de a căpăta experiență, el a spus:

***Din păcate, acest lucru se întâmplă rar. O bună parte din cei***

**celucrează în industria noastră nu au avut parte de experiențe foarte diverse. Drept urmare, nu au pârghiile necesare care să le faciliteze o informație conectată și fluidă. Acești oameni ajung, așadar să vină cu soluții liniare, fără o perspectivă amplă asupra problemei. Cu cât înțelegem mai bine experiența umană, cu atât vom avea o mai bună concepție de ansamblu.**

Când a fost întrebat de revista New York Times ce părere are despre Bill Gates, acesta a făcut o paralelă cu propria sa viață și a insinuat că Gates s-ar fi descurcat mai bine dacă i-ar fi urmat exemplul:

**Cred doar că el [Gates] și Microsoft au un orizont destul de îngust. Ar fi un tip cu vederi mai largi, dacă ar fi luat L.S.D. măcar o dată sau ar fi plecat la un ashram, când era mai tânăr.**

Jobs era ferm convins că experiența sa interculturală din tinerețe în India și valorile sale contraculturale au fost esențiale pentru a-și dezvolta modul de a gândi. El credea că dacă nu împărtășești acele experiențe și valori, nu vei putea să îl înțelegi. Încă de la început, Jobs a vrut să fie văzut ca un outsider, un rebel și un nonconformist.

#### 7. Fii deschis la idei și experiențe noi.

Când Jobs s-a întors în SUA după concediul său sabatic, a lucrat împreună cu Wozniak la mai multe jocuri arcade pentru Atari precum și la dispozitive de apelare telefonică blue box. În ambele cazuri, au pus accentul pe reducerea numărului de cipuri utilizate în proiectarea plăcii de circuit, astfel încât acestea să fie fabricate mai ieftin. Cei doi au experimentat diferite tehnologii și și-au vândut dispozitivele blue box în mod ilegal deoarece eludau tarifele convorbirilor interurbane pentru telefoane.

Ca disciplină, informatica se afla în faza sa incipientă la mijlocul anilor 1970, dar atât Jobs, cât și Wozniak s-au alăturat Homebrew Computer Club din Menlo Park, un grup de oameni cu preocupări tehnice care se întâlneau, experimentau, discutau și făceau schimb de piese din pasiune. Chiar la prima întâlnire Homebrew, Jobs a văzut un MITS Altair, unul dintre primele microcomputere, iar Wozniak și-a amintit ulterior că în acel moment a fost inspirat să proiecteze primul produs Apple.

## NAȘTEREA COMPANIEI APPLE

### 8. Fii la curent cu noile tehnologii.

Steve Jobs ar putea fi celebrul chip al companiei Apple, dar există motive bine întemeiate să credem că Steve Wozniak a fost creierul dispozitivului, cel puțin în etapa inițială a companiei. Inspirat de modelele electronice pe care el și Jobs le văzuseră la Homebrew Computer Club, Wozniak a con-

struit kitul de calculatoare personale Apple I, o placă de circuit preasamblată. Utilizatorii trebuiau să-și adauge propriul monitor, sursă de alimentare și tastatură, iar Apple I avea doar 4 KB de memorie.

### **9. Singura modalitate de a face o treabă excelentă este să iubești ceea ce faci**

Chiar dacă Wozniak a fost geniul tehnic, Jobs a fost cel care s-a priceput la cifre și care a intuit valoarea comercială a invenției lui Wozniak. Jobs a obținut prima comandă, pentru 50 de aparate, de la Byte Store, un magazin local de calculatoare din Mountain View. Comanda a valorat 25.000 USD, iar piesele au costat doar 20.000 USD și, deoarece componentele au fost cumpărate pe un credit de 30 de zile, toate cele 50 de bucăți au trebuit să fie construite și livrate companiei Byte în termen de 10 zile. Apple I a fost pus în vânzare în iulie 1976, iar o singură unitate a costat 666,66 USD (echivalentul a sumei de 2.763 USD în prezent, adaptată la inflație).

### **10. Cunoaște-ți propriile puncte forte și pe cele ale oamenilor din jur**

Apple a fost înființată ca societate în ianuarie 1977, moment în care Apple I se vindea bine. Singurii acționari ai companiei la momentul înființării erau Jobs și Wozniak, deoarece aceștia cumpăraseră cota-parte a unui al treilea partener, Ronald Wayne, pentru 800 de dolari. Wayne, care era mai în vârstă și, spre deosebire de co-fondatorii săi, dispunea de active personale, considera că aventura este prea riscantă, deși urma să regrete retragerea sa prematură. În februarie 2015, valoarea Apple a depășit 700 de miliarde USD. Dacă Wayne și-ar fi păstrat acțiunile de 10% până în acel moment, ar fi valorat aproximativ 60 de miliarde USD.

### **11. Fii pregătit să riști.**

Pentru a crește activitatea companiei, dându-i posibilitatea lui Wozniak să dezvolte noi produse, Jobs a trebuit să își asume responsabilitatea de a obține fonduri substanțiale. L-a convins pe Mike Markkula, un investitor înger care și-a făcut propria avere din opțiuni de cumpărare de acțiuni pe care le dobândise lucrând la Intel, să ofere o investiție de capital de 80.000 USD și un împrumut suplimentar de 170.000 USD. În schimb, Markkula a primit o treime din acțiunile Apple și a devenit angajatul numărul 3.

Markkula era inginer calificat și a adus atât experiență, cât și credibilitate noii companii. A scris programe pentru Apple II, a testat produse beta, l-a prezentat pe Michael Scott ca fiind primul Director executiv și Președinte al Apple și l-a ajutat pe Jobs să obțină capital de risc suplimentar. Jobs era suficient de modest încât să-și recunoască propriile limite, să urmărească cu atenție ce făcea Markkula, și să învețe de la el. Pentru Jobs, Markkula era atât partener de afaceri, cât și mentor, iar această perioadă de la sfârșitul anilor 1970 a fost probabil cea mai importantă perioadă de educație din viața lui Jobs.

## **12. Alege-ți cu înțelepciune investitorii, deoarece aceștia îți pot oferi mai mult decât o simplă finanțare.**

Cel de-al doilea proiect al Apple, numit fără prea multă imaginație Apple II, a fost lansat în aprilie 1977 și, spre deosebire de Apple I, a avut o lansare comercială la West Coast Computer Faire. Era cu mult înaintea concurenților săi din trei motive: Apple II avea grafică color pe bază de celule; se baza pe o arhitectură deschisă; și se putea folosi o casetă obișnuită pentru stocare. Versiunile ulterioare puteau primi o dischetă de 5,5" în loc de o casetă și exista o interfață personalizată numită Disk II. Apple II a fost doar unul dintre cele trei calculatoare de pe piață lansate special pentru utilizatorii casnici. Împreună, aceste trei calculatoare erau cunoscute sub numele de 1977 Trinity, iar celelalte două modele erau Commodore PET și Tandy Corporations TRS-80.

## **13. Fii inovator.**

Primul program de calcul tabelar pe calculator, VisiCalc, a fost lansat la mijlocul anului 1979 de către Software Arts. A fost unul dintre primele programe software cu adevărat ușor de utilizat și comercializat la un preț de sub 100 USD. Cel mai important este că, în primele 12 luni în care a fost disponibil, a fost compatibil doar cu Apple II. Utilizatorii au cumpărat Apple II special pentru a rula VisiCalc, iar Apple II a încetat să mai fie un element de noutate pentru pasionații de tehnologie, devenind o componentă esențială a mobilierului de birou. Apple a făcut astfel tranziția către piața afacerilor fără a fi nevoită să-și modifice produsul sau să cheltuiască o avere pe publicitate.

Creșterea Apple a prins avânt la sfârșitul anilor 1970. Jobs a condus o echipă de profesioniști din care făceau parte atât designeri de calculatoare, cât și cei care lucrau la linia de producție, și împreună au căutat modalități de a utiliza produsele și ideile existente în mod inovator. Jobs și-a dus echipa la Xerox PARC, o companie de cercetare și dezvoltare din Palo Alto, în decembrie 1979. Aici au văzut pentru prima dată interfața grafică cu utilizatorul (GUI) a Xerox, iar Jobs a fost ferm convins că acesta este viitorul informaticii. A negociat o utilizare timp de trei zile a echipamentelor Xerox în schimbul sumei de 1.000.000 USD în acțiuni din ofertele publice preinițiale, și tot de atât timp au avut nevoie pentru a concepe caracteristicile de bază ale Apple Lisa, primul calculator personal destinat utilizatorilor individuali în afaceri care să aibă o interfață grafică cu utilizatorul (GUI). Fără îndoială, și Xerox s-a descurcat bine în urma acestei tranzacții: oferta publică preinițială pe care au negociat-o a fost de doar 10 USD.

## **14. Compatibilitatea cu produsele conexe, actuale și viitoare, este importantă.**

Anul 1980 a fost un an de referință pentru Apple - Jobs a lansat Apple III în luna mai, iar compania a intrat rapid atât în atenția Kilobaud Micro-

computing (cea mai importantă revistă pentru pasionații de calculatoare) cât și Financial Times - și astfel, pe 12 decembrie, Apple și-a lansat oferta publică inițială (IPO). Când Apple a devenit publică, a creat imediat 300 de milionari (mai mulți decât orice altă companie din istorie) și a strâns mai mulți bani decât orice altă firmă americană de la Ford Motor Company în 1956. Piața era în vervă, iar investitorii și comentatorii deopotrivă doreau o felie din plăcinta Apple. Prețul de deschidere al acțiunilor Apple a fost de 22 USD, astfel că Xerox s-a îmbogățit peste noapte, la fel ca mulți alți capitaliști de risc care au sprijinit compania la început.

### **15. Fii generos cu toate părțile interesate. Împreună puteți obține succesul și bogăția.**

Prima reuniune a acționarilor Apple în calitate de companie publică a avut loc în ianuarie 1981. Jobs a luat cuvântul, pregătindu-și dinainte discursul, însă la scurt timp de la începerea ședinței, a lăsat deoparte manuscrisul și a vorbit din inimă. Investitorii au crezut întru totul în brandul Jobs și în cel al Apple, iar carisma sa și pasiunea pentru produsele sale vorbeau de la sine. Jobs a dat dovadă de încredere și a reușit să entuziasmeze și alți oameni. La fel cum reușise să-l convingă pe Mike Scott să reușească la National Superconductor și să se alăture companiei Apple în 1978, atunci când Jobs i-a întins o mână de ajutor lui John Sculley (pe atunci președintele Pepsi Cola) pentru a deveni CEO al Apple în 1983, Sculley nici nu ar fi visat să refuze. Jobs știa că a avea echipa potrivită la Apple însemna cheia succesului său pe termen lung, și nu se temea să le spună oamenilor următorul lucru:

***Modelul meu de afaceri este trupa The Beatles. Erau patru tipi care își înfrâneau reciproc tendințele negative. S-au echilibrat unul pe celălalt și împreună au câpătat o valoare mai mare decât a fiecăruia în parte. Așa văd eu afacerile: lucrurile mărețe în afaceri nu sunt făcute niciodată de o singură persoană, ci de o echipă întreagă.***

### **16. Înconjoară-te de strălucire**

Produsul care a adus notorietate Apple, mai mult decât oricare altul (cel puțin în anii de formare ai companiei) a fost Macintosh, primul calculator personal produs în masă cu o interfață grafică integrată și un mouse de calculator pentru a-l controla. Numele de Macintosh provine de la mărul preferat al designerului Jef Raskin (McIntosh), dar cum o altă companie (McIntosh Laboratory Inc) deținea deja acest nume de marcă și a refuzat să îi dea lui Jobs voie să folosească această denumire, a fost necesară schimbarea ortografiei.

Jobs a fost personal atașat emoțional de Macintosh, la fel ca mulți membri ai echipei sale de dezvoltare. El a povestit despre acest lucru în revista Playboy în 1985:

***Nu cred că am muncit vreodată atât de mult la ceva, dar munca la Macintosh a fost cea mai frumoasă experiență a vieții mele. Aproape***