



استیو جابز باشید

سیر تکاملی یک متکبر بی پروا به یک رهبر دوراندیش

نویسندگان: برنت اشلندر ، ریک تتزلی

مترجم: محمدحسن فکری

اگر کسی به هر دلیلی بتواند
زندگی فوق‌العاده‌ای داشته باشد،
حق ندارد آن را تنها برای خود بخواهد.

عنوان و نام پدیدآور: استیو جابز باشید: سیر تکاملی یک متکبر بی پروا به یک رهبر دوران‌دیش/ نویسندگان برنت اسلندر، ریک تنزلی؛ مترجم محمدحسن فکری.
مشخصات نشر: تهران: گرایش تازه، ۱۳۹۵.
مشخصات ظاهری: ۲۳۲ ص.

یادداشت: عنوان اصلی: [-] Becoming Steve Jobs: the evolution of a reckless upstart into a visionary leader, [2015
موضوع: جابز، استیو، ۱۹۵۵ - ۲۰۱۱ م.

موضوع: Jobs, Steve

موضوع: شرکت کامپیوتری اپل -- مدیریت

موضوع: Apple Computer, Inc -- Management

موضوع: مهندسان کامپیوتر -- ایالات متحده -- سرگذشتنامه

موضوع: Computer engineers -- United States -- Biography

موضوع: اهل کسب و کار -- ایالات متحده -- سرگذشتنامه

موضوع: Businessmen -- United States -- Biography

موضوع: رهبری

موضوع: Leadership

رده‌بندی دیویی: ۳۳۸/۷۶۱۰۰۴۱۶۰۹۲

رده‌بندی کنگره: QAV۶/۲ ش ۸ ۱۳۹۵

سرشناسه: Schlender, Brent.

شناسه افزوده: تنزلی، ریک

شناسه افزوده: Tetzeli, Rick

شناسه افزوده: فکری، محمدحسن، ۱۳۳۳ - مترجم

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۴۱۸-۲۶-۰

وضعیت فهرست نویسی: فیا

شماره کتابشناسی ملی: ۴۵۶۳۵۸۳

نام کتاب: استیو جابز باشید

سیر تکاملی یک متکبر بی پروا به یک رهبر دوران‌دیش

تألیف: برنت اسلندر (Brent Schlender)، ریک تنزلی (Rick Tetzeli)

ترجمه: محمدحسن فکری

ناشر: گرایش تازه

ویراستار ادبی: نگار نادور

ویراستار فنی: علیرضا فرازمنند

صفحه‌آرایی: گوگانی

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۹۵

شمارگان: ۱۰۰۰

قیمت: ۲۳۹۰۰ تومان

لیتوگرافی: طرح و نقش

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۴۱۸-۲۶-۰

چاپ: پرسیکا

تهران، شهرک قدس (غرب)، خ حسن سیف، کوچه ۲۴، شماره ۵، تلفن: ۴۲۸۲۵۲۸۰

تلفن دریافت سفارش: ۴۲۸۲۵۲۸۳ - ۰۹۱۹۸۶۰۴۶۶۰



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.

۱۱	یادداشت نویسندگان
۱۳	پیش‌گفتار
۲۷	فصل اول استیو جابز در «باغ خدا»
۵۳	فصل دوم من نمی‌خواستم وارد تجارت بشوم
۷۱	فصل سوم موفقیت و شکست
۱۰۱	فصل چهارم کار بعدی چیست؟
۱۴۵	فصل پنجم یک سرمایه‌گذاری جانبی
۱۶۱	فصل ششم بیل گیتس به دیدار آنها می‌آید
۱۷۷	فصل هفتم شانس
۱۹۵	فصل هشتم ابلهان، عوضی‌ها، حافظان و حامیان
۲۲۵	فصل نهم شاید آنها قرار بود دیوانه باشند

۲۵۷	فصل دهم غریزه خود را دنبال کن
۲۸۱	فصل یازدهم کار خود را به بهترین شکل انجام بده
۲۹۹	فصل دوازدهم دو تصمیم
۳۱۷	فصل سیزدهم استنفورد
۳۳۹	فصل چهاردهم مکانی امن برای پیکسار
۳۵۷	فصل پانزدهم ابزار کامل
۳۷۵	فصل شانزدهم نقاط ضعف؛ غرض ورزی‌ها و از میدان به در کردن دیگران
۳۹۵	فصل هفدهم به آنها بگو من یک عوضی بوده و هستم
۴۲۱	پی‌نوشت

یادداشت نویسندگان

نگارش این کتاب حاصل کار دو مؤلف است. ما دو نفر سال‌ها با هم کار کردیم؛ شروع این همکاری به مجله فورچون^۱ باز می‌گردد. برای نگارش «چگونه می‌توان استیو جابز بود» ما سه سال صرف تحقیق، مصاحبه، گزارش نویسی، نگارش متن و ویرایش آن نمودیم. در مطالبی که به صورت نقلی مطالعه خواهید کرد ما تصمیم گرفتیم در تمام کتاب از ضمیر اول شخص مفرد برای برنت^۲ استفاده کنیم. برنت کسی است که تقریباً ۲۵ سال با استیو جابز در ارتباط بوده به همین دلیل با استفاده از ضمیر «من» نقل داستان بسیار ساده شده است.

1. Brent

2. Fortune

پیش‌گفتار

«بالاخره آمدی؟» این جمله از اولین حرف‌های او به من بود. (و پس از ۲۵ سال آخرین حرف او "متأسفم" بود.) پشت میز روبه‌روی هم نشستیم. من گزارشگر بودم و قرار بود سؤال‌ها را من بپرسم.

در مورد چالش بی‌نظیر مصاحبه با استیو جابز به من هشدار داده بودند. شب قبل، همکاران جدیدم در دفتر روزنامه *وال استریت ژورنال* در شهر سانفرانسیسکو از من خواستند که در اولین ملاقاتم با استیو یک جلیقه ضد گلوله و ضد ضربه با خود داشته باشم! یکی از همکاران به شوخی گفت که مصاحبه با جابز اغلب به جای پرسش و پاسخ، به مبارزه تبدیل می‌شود. در ماه آوریل سال ۱۹۸۶، جابز برای روزنامه یک اسطوره بود. تجربه دفتر روزنامه بر این مبنا شکل گرفته بود که او گزارشگر را با این پرسش رک و مستقیم خطاب قرار می‌داد: «اصلاً چیزی می‌فهمی؟ می‌فهمی در مورد چی بحث می‌کنیم؟»

در دهه ۸۰ و در آمریکای مرکزی به عنوان گزارشگر، تجارب بسیاری از پوشیدن جلیقه ضد گلوله واقعی داشتم. بیشتر آن سال‌ها را در السالوادور و نیکاراگوئه گذراندم و با افراد بسیاری از راننده کامیون‌ها در مناطق جنگلی گرفته تا مشاوران نظامی آمریکایی در مناطق جنگی، رزمندگان کنترا در مخفیگاه‌هایشان و رؤسای جمهور در کاخ‌هایشان، مصاحبه کردم. در مأموریت‌های دیگر با میلیاردرهای مغرور و پرهیاهو مثل *بون پیکنر*^۱، *راس پروت*^۲ و *لی کاشینگ*^۳ و همچنین برندگان جایزه نوبل مثل *جک کیلی*^۴ و ستاره‌های سینما و موسیقی، هوسبازان چند همسر و حتی مادر بزرگ‌های قاتل دیدار داشته‌ام؛ من به سادگی وحشت‌زده نمی‌شدم اما در مدت بیست دقیقه راندگی از منزل در سنت متیو^۵ ایالت کالیفرنیا تا ستاد شرکت رایانه‌ای نکست^۶ در *پالواتو*^۷ در مورد بهترین شکل مصاحبه با جابز فکر می‌کردم.

بخشی از ناآرامی من به این علت بود که در اولین تجربه‌ام به عنوان یک خبرنگار، با یکی از رهبران برجسته تجارت ملاقات می‌کردم که از من جوان‌تر بود. من ۳۲ سالم بود در حالی که جابز ۳۱ ساله که شهرتی جهانی داشت به همراه بیل گیتس، صنعت رایانه‌های شخصی را اختراع کرده بودند. بسیار قبل‌تر از شروع همه‌گیر اینترنت که بسیاری را ذوق زده کرد، جابز آبر ستاره این تکنولوژی با سابقه‌ای اصولی و حیرت‌آور بود. مدار الکترونیکی که جابز و استیو وازنیاک در یک گاراژ خانگی در شهر لس‌آلتوس^۸ مونتاژ نمودند، یک شرکت میلیارد دلاری را بنا نهاد. به نظر می‌رسید که رایانه‌های شخصی دارای پتانسیل نامحدود باشند و استیو جابز به عنوان یکی از مؤسسين شرکت اپل، نماد تمام این امکانات بود. اما در ماه سپتامبر ۱۹۸۵ او تحت فشار استعفا داد، آن هم کمی بعد از اینکه به هیئت‌مدیره شرکت گفته بود که می‌خواهد تعدادی از افراد کلیدی شرکت اپل را برای ساختن رایانه‌های اداری با خود ببرد. رسانه‌های علاقه‌مند، رفتن او را کاملاً مورد بررسی قرار دادند و این داستان خفت‌بار را مجله‌های فورچون و نیوزویک^۹ روی جلد خود آوردند.

شش ماه بعد، جزئیات شروع کار جدید او در سکوت خبری انجام شد. علت آن، شکایت شرکت اپل علیه او به خاطر کوشش برای استخدام کارکنان شرکت و ممانعت او از انجام این کار بود؛ اما در نهایت شرکت اپل شکایت‌های خود را پس گرفت و اکنون بنا به گفته آژانس تبلیغاتی روابط عمومی شرکت جابز - که به رئیس من در روزنامه تلفن کرده بودند - استیو مایل بود تا با نشریات تجاری مصاحبه‌هایی انجام دهد. او آماده بود تا از جزئیات آنچه شرکت نکست می‌خواست انجام دهد، رونمایی کند. من کاملاً علاقه‌مند و مقداری هم محتاط بودم؛ نمی‌خواستم اسیر دست شخصیت بدنام و کاریزماتیک آقای جابز بشوم.

جاده‌ای که به پالوآلتو می‌رود، از میان دره تاریخی سیلیکون‌ولی^{۱۰} می‌گذرد. از جاده شماره ۹۲ در سنت متئو تا اتوبان بین شهری ۲۸۰، از کنار دریاچه سنت آندره و مخازن آب کریستال/سپرینگز گذشتم. این چشمه‌ها، آب نوشیدنی شهر سانفرانسیسکو را به وسیله لوله از کوه‌های سییرا تأمین می‌کنند. سپس از منطقه مسکونی سندهیل در پارک

منلو^{۱۱} و مناظر زیبای پایین اتوبان از کنار دیش تلسکوپ رادیویی استنفورد و درختان بلوط محوطه دانشگاه که به ردیف قرار گرفته‌اند، عبور کردم. باران بهاری علف‌های سبز روی تپه‌ها را شاداب نگه داشته و مانند یک زمین گلف سبز با گل‌هایی به رنگ نارنجی، ارغوانی و زرد خودنمایی می‌کنند. آنقدر محو تماشای این منطقه بودم که متوجه نشدم این جاده در این وقت سال در زیباترین شکل خود دیده می‌شود.

در خروجی این جاده شرکت هیولت پاکارد^{۱۲}، شرکت آلزا^{۱۳} (پیش‌تاز در بیوتکنولوژی)، شرکت مشاوره آندرسن^{۱۴} و شرکت حقوقی ویلسون سان سینی گودریچ و روزاتی^{۱۵} قرار داشتند. اما نخست شما با پارک تحقیقاتی استنفورد برخورد می‌کنید که آزمایشگاه‌های تحقیق و توسعه شرکت در آن قرار گرفته‌اند. مرکز تحقیقاتی شرکت زیراکس^{۱۶} در پالوآلتو در این منطقه قرار دارد که برای اولین بار استیو در آنجا یک رایانه با موشواره و صفحه مانیتور گرافیکی را دید. او این محل را برای ساخت ستاد مرکزی شرکت نکست در نظر گرفت. یک خانم جوان از روابط عمومی شرکت نکست، مرا از میان ساختمان بتونی دو طبقه با نمای شیشه‌ای به سمت یک اتاق کنفرانس کوچک راهنمایی کرد. از این اتاق محل پارکینگ شرکت نمایان بود که در نیمی از آن اتومبیل‌ها پارک شده بودند. در آنجا استیو منتظر بود. با تکان دادن سر سلام کرد و قبل از اینکه بنشینم همان سؤال اول را پرسید.

مطمئن نبودم استیو یک پاسخ یک کلمه‌ای می‌خواهد یا در واقع کنجکاو شده که من کیستم و از کجا آمده‌ام. من فرض را بر این گذاشتم که حدس دوم صحیح باشد و شروع کردم به صحبت در مورد مکان‌ها و صنایعی که برای روزنامه در مورد آنها مطلب نوشته بودم. من بلافاصله پس از فارغ‌التحصیلی از دانشگاه کانزاس، برای روزنامه به شهر دالاس رفتم و در مورد هوانوردی، خطوط هوایی، فناوری الکترونیک مطلب تهیه کردم. آن هم به خاطر اینکه شرکت‌های تگزاس/اینسترومنت^{۱۷} و رادیو شک^{۱۸} در آنجا قرار داشتند. در این مسیر کاری، من به خاطر پرونده جان هینکلی^{۱۹}، پسر مرد صاحب صنعت نفتی تگزاس که در سال ۱۹۸۱ رئیس جمهور ریگان را با تیر زده بود، کمی بدنامی برای خود دست و پا کرده بودم.

او پرسید: «چه سالی از دبیرستان فارغ‌التحصیل شدی؟» پاسخ دادم: «سال ۱۹۷۲ و بعد از آن هفت سال در دانشگاه کار کردم اما هرگز مدرک فوق لیسانس را نگرفتم.» او گفت: «من هم در این سال دبیرستان را تمام کردم. پس همسن هستیم.» بعداً فهمیدم که او یک سال را جهشی خوانده است.

من توضیح دادم که دو سال در آمریکای مرکزی و هنگ کنگ برای روزنامه مطالب ژئوپولیتیک تهیه می‌کردم و پس از آن یک سال به لس آنجلس رفتم و سپس به شغل رویایی خود در سانفرانسیسکو رسیدم. در این زمان گفتگوی ما شکل مصاحبه شغلی به خود گرفته بود اما جابز خیلی به پاسخ‌های من عکس‌العمل نشان نمی‌داد.

او پرسید: «چیزی در مورد رایانه می‌دانی؟ هیچ‌کدام از کسانی که در روزنامه‌های ملی مطلب می‌نویسند، چیزی در مورد رایانه نمی‌دانند.» سرش را با تأسف تکان داد و گفت: «آخرین نفری که در مورد من در روزنامه وال استریت ژورنال مطلب نوشت، فرق بین حافظه و فلاپی دیسک را نمی‌دانست.»

سپس در مورد مطلبی که بهتر می‌دانستم صحبت کردم: «خوب من به صورت رسمی برخی بازی‌های ساده و بانک‌های اطلاعاتی را روی کامپیوترهای بزرگ در دانشگاه برنامه‌نویسی کردم.» چشمانش را چرخاند. ادامه دادم: «خوب چند سال به عنوان اپراتور کامپیوتر، معاملات روزانه را برای چهار بانک با کامپیوترهای کوچک ان.سی.آر.^{۲۰} پردازش می‌کردم.» حالا به پنجره خیره شده بود. گفتم: «و من یک کامپیوتر شخصی آی.بی.ام.^{۲۱} را در روزهای اول عرضه خریدم. در شهر دالاس که هشت عدد اول سریال آن صفر بود. اول یک برنامه سی.پی.ام.^{۲۲} روی آن نصب کردم و وقتی می‌خواستم قبل از رفتن به هنگ کنگ آن را بفروشم، سیستم عامل ام.اس.داس/مایکروسافت^{۲۳} را روی آن نصب کرده بودم چون مشتری به آن نیاز داشت.»

با توضیح در مورد سیستم عامل اولیه این کامپیوترها او پرسید: «چرا/پیل^{۲۴} نخریدی؟»

سؤال خوبی بود اما چرا من باید می‌گذاشتم این آدم با من مصاحبه کند؟ گفتم: «هرگز نداشتم اما اکنون که اینجا هستم به دفتر روزنامه درخواست خرید یک فت مک^{۲۵} را دادم.» من افراد رأس دفتر روزنامه در نیویورک را قانع کردم که اگر قرار بود در مورد شرکت اپل گزارش تهیه کنم، باید با آخرین دستگاه‌های آن آشنا می‌شدم. سپس ادامه دادم: «چند هفته‌ای است که از آن استفاده می‌کنم. الان احساس می‌کنم آن را از پی.سی.^{۲۶} بیشتر دوست دارم.»

قفل بحث را باز کرده بودم. به من گفت: «صبر کن تا ببینی ما اینجا می‌خواهیم چه چیزی بسازیم. آن وقت حتی از دستگاه فت مک هم می‌خواهی خلاص شوی.» بالاخره به موضوع مصاحبه رسیدیم، مطلبی که استیو قصد داشت در مورد آن صحبت کند و

می‌توانست به من بگوید که چگونه شرکت تأسیس شده‌ او می‌توانست جلودار باشد و از بهترین متخصصین و حتی جان‌اسکالی^{۲۷} (مدیر ارشد اجرایی اپل که او را از سیطره کاری خودش بیرون کرده بود) جلو بزند.

حالا با سؤالات من مواجه می‌شد، اگر چه هیچ‌گاه مستقیماً به آنها پاسخ نداد. مثلاً من در مورد خالی بودن ستاد مرکزی او کنجکاو بودم. آیا واقعاً می‌خواستند در این محل رایانه مونتاژ کنند؟ مطمئناً شبیه یک فضای تولید کالا نبود. آیا می‌خواست تمام نقدینگی را خود تأمین کند یا از سرمایه‌گذاران دیگر استفاده نماید؟ او تمام سهام خود به جز یک سهم را به مبلغ ۷۰ میلیون دلار فروخته بود اما این مبلغ برای تأمین سرمایه مورد نیاز یک چنین کار بلند پروازانه‌ای کافی نبود. گاهی وارد موضوعات نامربوط می‌شد. همان طور که حرف می‌زدیم یک لیوان بزرگ آب داغ را می‌نوشید. توضیح داد که وقتی چایی او تمام شده بود یک‌بار آب داغ را امتحان کرده و از آن خوشش آمده بود و ادامه داد: «مثل چای لذت بخش است.» بالاخره صحبت را به موضوع مورد نظرش کشاند: «تحصیلات عالی نیاز به رایانه‌های بهتر دارد و فقط شرکت نکست می‌تواند آنها را تأمین کند.» شرکت او در نزدیکی دو دانشگاه/استنفورد^{۲۸} و کارنگی ملون^{۲۹} قرار داشت. دانشگاه‌هایی که به خاطر دیپارتمان‌های علوم کامپیوترشان بسیار معروف بودند. او گفت: «آنها اولین مشتری‌های ما خواهند بود.»

علی‌رغم میل او به گریز از برخی مسائل و قصدش به تمرکز روی برخی پیام‌ها، جابز فردی سرزنده بود. شدت اعتماد به نفس او باعث می‌شد تا من به تمام کلمات او دقت کنم. او جملات را دقیق بیان می‌کرد حتی وقتی سعی می‌کرد به سؤالات غیرمنتظره پاسخ دهد. ۲۵ سال بعد در مراسم یاد بود او، بیوه استیو، لورن^{۳۰} به حس زیبا شناختی او که از سال‌های جوانی آن را دارا بود، شهادت داد. اعتماد به قضاوت و سلیقه‌اش در پاسخ‌های او مشخص بود. من در مدت گفتگوهایمان متوجه شدم که در واقع او با من مصاحبه می‌کرد و مرا می‌آزمود تا ببیند که آیا ویژگی آنچه را که او در شرکت نکست قصد انجامش را داشت، می‌فهمم یا خیر. بعداً متوجه شدم دلیلش این بود که استیو می‌خواست آنچه که در مورد او و کارش نوشته می‌شد، مطابق استانداردهای بالای کیفی او باشد. در این برهه از زندگی، او فکر می‌کرد که کار هرکسی را بهتر از خود آن شخص انجام می‌دهد؛ این طرز فکری بود که البته کارکنانش را هم عذاب می‌داد.

مصاحبه ۴۵ دقیقه طول کشید. برنامه‌های او برای شرکت نکست تنها یک طرح کلی بود؛ همان طور که بعداً معلوم شد، این اولین مشکلی بود که شرکت او در سال‌های بعد تجربه می‌کرد. به هر حال او می‌خواست در مورد یک چیز مشخص بحث کند: آرم شرکت نکست. یک بروشور فانتزی به من داد که تکامل خلاقانه نماد جذاب شرکت را توضیح می‌داد. این بروشور را - که صفحات کرم رنگ آن را ورق‌های شفاف از هم جدا می‌کرد - پل رند^{۳۱} طراحی کرده بود. این صفحات با برجسته کاری، مراحل تکمیل تصویر طرح را گام به گام توضیح می‌داد. تصویر طرح با زبان‌های چندگانه بصری، پیام خود را القا می‌کرد. بر اساس توضیحات بروشور، آرم مورد نظر یک مکعب ساده به همراه کلمه نکست که در رنگ‌های قرمز روشن بر روی رنگ سرخ و سبز و زرد روی مشکی هجی شده - این رنگ‌ها متضادترین رنگ‌های ممکن بودند - و زاویه نگارش کلمات نیز ۲۸ درجه بود. در آن زمان پل رند یکی از طراحان مشهور گرافیک در آمریکا بود. او به خاطر طراحی نمادهای هویتی شرکت آی.بی.ام تلویزیون آی.بی.سی شرکت یو.پی.اس و وستینگ‌هاوس شهرت بسیاری کسب کرده بود. جابز برای تهیه این بروشور و یک طرح برای آرم شرکت، با خوشحالی یکصد هزار دلار پرداخت کرده بود. علی‌رغم کامل بودن طرح، این و لخرجی برای او در شرکت نکست زیاد هم مفید نبود.

پس از ملاقات اول، گزارشی نوشتم. یک آرم فانتزی برای یک شرکت تازه تأسیس و اینکه چه کسی آن را طراحی و چه کسی پول آن را پرداخت کرده بود، ارزش خبری نداشت. علاوه بر آن، وال استریت ژورنال هرگز عکس - آن هم رنگی - چاپ نمی‌کرد. بنابراین حتی اگر من خودم هم می‌خواستم راجع به جلوه طرح جدید استیو چیزی بنویسم، زیبایی و ظرافت آن در میان خوانندگان روزنامه گم می‌شد زیرا خوانندگان ما در آن زمان به طرح اهمیتی نمی‌دادند.

بدین ترتیب، در روابط و گفتگوهای ۲۵ ساله ما اولین بار مقاله‌ای درج نشد. مثل رابطه تمام خبرنگاران با منبع خبرشان، تنها یک دلیل عمده وجود داشت که من و استیو را به هم مرتبط می‌ساخت: ما هر دو چیزی داشتیم که دیگری به آن نیاز داشت. من می‌توانستم صفحه اول وال استریت ژورنال و بعداً روی جلد مجله فورچون را به

او اختصاص بدهم و او هم داستانی داشت که خواننده‌های من آن را می‌خواستند و من هم قصد داشتم زودتر و بهتر از بقیه خبرنگاران آن را بازگو کنم. او معمولاً از من می‌خواست که محصولات جدیدش را معرفی کنم اما خواننده‌های من می‌خواستند در مورد خود او بیشتر از محصول بدانند! او می‌خواست تمام شکوه محصول و نبوغ و زیبایی اثر خود را متذکر شود و من می‌خواستم به اطلاعات پشت صحنه دست پیدا کرده و فراز و نشیب‌های رقابتی شرکت او را پوشش دهم. این عصاره بیشتر تعاملات ما بود؛ تعاملاتی که در آن، هر یک از ما امیدوار بودیم با زبان‌بازی، منفعتی در معامله نصیبمان شود. برای استیو این مثل یک بازی ورق بود و حس می‌کردم یک روز به عنوان یار با هم بازی می‌کنیم و روز دیگر رقیب بازنده‌ او هستیم؛ البته اغلب باعث می‌شد فکر کنم که او برنده شده، اگرچه شاید واقعیت نداشت.

علی‌رغم اینکه روزنامه در آن زمان چیزی چاپ نکرد، اما استیو به کتی کوک^{۳۲} از شرکت آلیسون توماس^{۳۳} که روابط عمومی او را برعهده داشت، گفته بود که مصاحبه خوب بوده و نظرش راجع به من مثبت است. او گاه‌گاهی از کتی می‌خواست که برای به روز شدن اطلاعات من، مرا به شرکت نکست دعوت کند. صادقانه باید بگویم که از نظر روزنامه، در شرکت او مطلبی که ارزش پوشش خبری داشته باشد، وجود نداشت. من مطلب عمده خود را تا سال ۱۹۸۸ در مورد نکست نوشتم و در این زمان استیو از اولین کامپیوتر کاری شرکت رونمایی کرد. اما دیدارهای ما همیشه سرزنده و سوسه انگیز بود. یک‌بار مرا دعوت کرد تا در مورد ترغیب راس پروت برای ۲۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری در شرکت نکست با من صحبت کند. در ظاهر، پروت و جابز دو آدم عجیب بودند که اصلاً با هم همخوانی نداشتند. پروت یک سرباز قدیمی نیروی دریایی و وطن پرست دو آتسه با موهای مدل نظامیان و دکمه‌های بسته، می‌خواست از یک هیپی قدیمی که هنوز هم ترجیح می‌دهد پابرهنه راه برود، گیاهخوار است و به استفاده از اسپری‌های ضد عرق اعتقادی ندارد، حمایت مالی کند! اما حالا که استیو را خوب می‌شناختم و با پروت هم چندبار مصاحبه کرده بودم، متوجه شدم که در واقع دارای دو روح همسان و هر دو آرمانگراهای خودآموخته بودند. به او گفتم که باید برای دیدار با پروت به دفتر الکترونیک دیتا سیستمز^{۳۴} در شهر دالاس بروی، چرا که به هر حال مجسمه‌های عقاب نمایشی دفترش و ستون پرچم‌های ایالات متحده در دو طرف جاده ورودی به ستاد مرکزی شرکت او نیز دیدنی هستند! استیو خندید و چشمانش

را چرخاند و گفت: «حتماً می‌روم.» سپس پرسید که آیا به نظر من علاقه‌ او به پروت نشانه دیوانگی است؟ من پاسخ دادم: «چگونه کسی می‌تواند پس از دیدار با پروت از او خوشش نیاید؟ او بانمک است.» استیو در موافقت با من لبخندی زد و گفت: «جداً فکر می‌کنم از او چیزهای زیادی می‌توانم یاد بگیرم.»

در طول زمان، همسن بودن ما به جای مانع، پلی بود برای ارتباط ما با هم. من و استیو هر دو آداب مشابه گذر زمان را تجربه کرده بودیم. من در مورد بیل گیتس^{۳۵} هم همین را می‌توانم بگویم زیرا بارها اخبار او را پوشش داده بودم اما او مثل من و استیو از طبقه کارگر و متوسط نبود و به مدرسه دولتی هم نرفته بود. هر سه نفر ما از خدمت در جنگ ویتنام خلاص شده بودیم زیرا وقتی هجده ساله شدیم، خدمت اجباری سربازی ملغی شده بود. بنابراین من و استیو بیشتر از بیل محصول واقعی نسل ضد جنگ و صلح و عشق بودیم. ما دیوانه موسیقی و عاشق ابزار آلات جدید بوده و از تجربه ایده‌های جدید ترسی نداشتیم. استیو به عنوان فرزندخوانده در خانواده‌ای پذیرفته شده بود و گاهی در مورد چگونگی آن با هم صحبت می‌کردیم، اما به نظر نمی‌رسید این جنبه از زندگی او هرگز بر توسعه فرهنگی و رشد هوشی او تأثیر گذارده باشد بلکه محیط سیاسی و اجتماعی بزرگتر و دوران تکنولوژی‌های برتر که در آن بزرگ شده بود، تأثیر بیشتری روی زندگی او گذاشته بود.

در آن سال‌های اولیه، استیو دلیل مهمی برای بهتر شدن ارتباطمان داشت. در دنیای اواخر دهه هشتاد که کامپیوترها در حال تغییر بودند، جذب مشتری و سرمایه‌گذار بالقوه برای محصول برتر بعدی او حیاتی بود و با توجه به اینکه شرکت نکست برای تولید اولین کامپیوتر کاری خود به پنج سال زمان احتیاج داشت، استیو نیازمند سرمایه‌گذار جدید بود. استیو در طول زندگی خود ارزش تاکتیکی پوشش مطبوعاتی را حس کرده بود. رجیس مک‌کنا^{۳۶} که مهم‌ترین مشاور و معلم او بود، این حس استیو را بخشی از توان ذاتی او در بازاریابی می‌داند و معتقد است حتی در ۲۲ سالگی این شرم درونی را داشت. او می‌گوید: «استیو می‌دانست که چه چیز در مورد شرکت‌های سونی^{۳۷} و ایتل^{۳۸} مهم است. او نیز به همین ایده و تصویر برای آنچه قصد خلقش را داشت، نیازمند بود»

استیو که می‌دانست شرکت اپل هم جزو شرکت‌هایی است که من در روزنامه و بعداً در مجله فورچون پوشش خبری خواهم داد، گاه‌گاهی به صورت تصادفی در طول

سالیان بعد تماس می‌گرفت تا مرا از نبوغ و هوش همکاران قدیمی و سابق خود که همراهش بودند با خبر کند یا نظراتش را در مورد کارهای شرکت سابقش در کاپرتینو به من بگوید. در طول زمان آموختم که او منبع قابل اعتمادی در مورد به‌هم ریختگی درونی شرکت اپل در اوایل دهه نود بود و حتی فهمیدم که هیچ‌کدام از تماس‌ها و تلفن‌های او به من تصادفی نبوده است. استیو همیشه یک انگیزه فراتر داشت. گاهی امیدوار بود چیزی در مورد رقابیش بفهمد و گاهی محصولی داشت که می‌خواست من بینم. بعضی وقت‌ها هم می‌خواست در مورد آنچه نوشته‌ام مرا سرزنش کند و گوشمالی بدهد. در این مورد گاهی کناره‌گیری و از بازی امتناع می‌کرد. یک‌بار در اواخر دهه ۱۹۹۰ و پس از بازگشت او به شرکتی که در تأسیس آن سهام بود، یادداشتی برایش فرستادم و گفتم که فکر می‌کنم زمان نوشتن گزارشی دیگر از اپل برای مجله فورچون فرا رسیده است. در آن زمان چند ماهی بود که به خاطر عمل قلب باز در دسترس نبودم اما حالا دیگر آماده گزارشی تازه بودم. اگرچه استیو در بیمارستان به من زنگ زد و برایم آرزوی سلامتی کرد. با یک ایمیل به سادگی پاسخ مرا داد: «برنت تا آنجا که به خاطر می‌آورم تو گزارش بدی در مورد من و اپل در تابستان گذشته نوشتی. یادم هست که چقدر به احساسات من صدمه زد. چرا چنین چیز مزخرفی را نوشتی؟» اما چند ماه بعد نرم شد و برای یک گزارش دیگر در مورد شرکت همکاری کرد.

روابط ما طولانی، پیچیده و اغلب پربار بود. وقتی برای یک رویداد صنعتی به استیو ملحق می‌شدم، او مرا به عنوان دوست خود معرفی می‌کرد. در مدت کوتاهی که دفترش در پالوآلتو و نزدیک دفتر مجله فورچون بود، گاه‌گاهی به او سر می‌زدم و در مورد همه چیز با هم صحبت می‌کردیم. یک‌بار هم در خرید هدیه تولد برای همسرش لورن به او کمک کردم. به هر دلیلی به خانه‌اش زیاد سر می‌زدم و همیشه به صورت غیر رسمی، که هیچ‌گاه از یک مدیر ارشد اجرایی دیگر انتظار نداشته‌ام. اصول اساسی روابط ما هرگز خدشه‌دار نشد و روشن و واضح بود: من گزارشگر بودم و او سوژه و منبع خبر. او از برخی از گزارش‌ها خوشش می‌آمد و برخی نیز مانند آنچه در ایمیل گفتم، ناراحتش می‌کرد. استقلال من و انبوه اطلاعات او، مرز روابط ما بود.

این نیاز به حفظ فاصله، در چند سال آخر عمر او گسترده‌تر شد. هر دوی ما در اواسط دهه اول ۲۰۰۰ بیمار شدیم؛ برای نخستین بار در سال ۲۰۰۳ معلوم شد او به سرطان پانکراس مبتلا شده در حالی که من در سال ۲۰۰۵ در سفر به آمریکای

مرکزی به مننژیت مبتلا شدم و عضلات دریاچه‌های قلبم سفت شد و تقریباً دو هفته در کما بودم. این مسئله باعث شد شنوایی خود را تقریباً از دست بدهم. او در مورد بیماری من بیشتر می‌دانست تا من در مورد بیماری او. البته گاهی در مورد جزئیات آن با هم صحبت می‌کردیم و جای عمل جراحی را به هم نشان می‌دادیم. او دوبار در طول هفته نقاهت من به بیمارستان/ستنهورد آمد. البته به همراه متخصص غدد برای کنترل دوره‌ای بیماری خود به بیمارستان می‌آمد. استیو جوک‌های مزخرفی در مورد بیل گیتس می‌گفت و مرا به خاطر کشیدن سیگار - علی‌رغم تذکرات مکرر او در طی سال‌های گذشته - شدیداً سرزنش می‌کرد. استیو همیشه دوست داشت به دیگران بگوید که در زندگی خصوصی چگونه رفتار کنند.

پس از درگذشت استیو، تحلیل‌های بسیاری به شکل مقاله، کتاب، فیلم و شوی تلویزیونی انجام شد. اغلب افسانه‌های قدیمی در مورد استیو را احیا می‌کردند و داستان‌های کلیشه‌ای در دهه ۱۹۸۰ یعنی وقتی که مطبوعات نابغه شهر کاپرتینو را کشف کردند نیز دوباره بر سر زبان‌ها افتاد. در سال‌های اولیه، استیو که در معرض چاپلوسی مطبوعات بود درب شرکت خود را به روی گزارشگران گشود. در آن زمان در اوج بی‌نظمی و نامتعادلی بود. همان قدر که نبوغ در نمایش یک محصول تازه را بروز می‌داد، همان قدر هم رفتارهای بی‌معنی و آزار دهنده و بی‌تفاوت را نسبت به دوستان و کارمندانش بروز می‌داد. به همین دلیل وقتی همکاری با مطبوعات را محدود به زمانی کرد که قصد و نیاز به معرفی یک محصول و تبلیغ برای آن را داشت، داستان‌های روزهای نخست شرکت اپل، دلایل عقلی رایج در مورد شخصیت و تفکر او شد. شاید دلیل پوشش خبری پس از مرگ او با جملات کلیشه‌ای زیر همین باشد: «استیو نابغه‌ای بود با استعداد طراحی، یک کاهن که با قدرت قصه‌گویی می‌توانست یک چیز شیطانی و جادویی به نام تحریف و/تعمیت درست کند؛ او مردی پر فیس و افاده بود که در ذهن تک بعدی خود دیگران را نادیده می‌گرفت؛ او فکر می‌کرد از دیگران باهوش‌تر است، هیچ‌گاه به نصایح دیگران گوش نمی‌کرد. او نیمی نابغه و نیمی عوضی بود که از زمان تولد عوض نشده بود.»

هیچ‌کدام از این تعاریف با تجربه من از استیو - که همیشه پیچیده‌تر، انسان‌تر، حساس‌تر و حتی باهوش‌تر از مردی بود که در مورد او خوانده بودم - مطابقت نداشت. چند ماه پس از مرگش، شروع کردم به کنکاش در یادداشت‌ها، نوارها و پرونده‌های گزارشات قدیمی که در مورد او نوشته بودم. خیلی چیزها را فراموش کرده بودم: یادداشت‌هایی که در مورد او نوشتم، داستان‌هایی که در مصاحبه‌ها برایم تعریف کرده بود اما بنا به دلایلی نتوانستم در آن زمان مورد استفاده قرار دهم، ایمیل‌های زنجیروار که رد و بدل کردیم و حتی چند نوار صوتی که هرگز آنها را پیاده نکرده بودم. یک نوار صوتی هم بود که او از *یوگو/اونو*^{۳۹} بیوه *جان لنون*^{۴۰} گرفته بود و پس از کپی کردن به من داد. در این نوار انواع اجراهای آهنگ *مزارع توت فرنگی* که در فرایند ضبط تولید شده بودند، قرار داشت. تمام اینها در گاراژ منزل من بود و بیرون آوردن آنها، خاطرات فراموش شده استیو در طول سال‌ها را زنده کرد. پس از یک هفته کنکاش در وسایل شخصی گذشته، به این نتیجه رسیدم که این مطالب برای به چالش کشیدن افسانه‌های یک بُعدی در مورد استیو که در ذهن عموم جا افتاده بودند، کافی نیست. من می‌خواستم تصویری کامل‌تر با درک عمیق‌تر در مورد مردی که این همه در وصف او نوشتم به شکلی ارائه کنم که حتی در زمان زنده بودنش هم ممکن نبود. نوشتن در مورد استیو، هم جذاب و هم ناراحت‌کننده بود. داستان او درست مثل داستان‌های شکسپیر بود. داستانی پر از تکبر، غرور، دسیسه، آدم‌های پست و احمق، خوش‌شانسی‌های خشونت‌آمیز، نیت خوب و نتایج غیر قابل تصور. در این مدت کوتاه، داستان او آنقدر فراز و نشیب داشت که یافتن مسیر موفقیت او در زمان حیاتش غیر ممکن بود. حالا می‌خواستم نگاهی جامع به مردی بیندازم که سال‌ها او را پوشش خبری می‌دادم؛ مردی که مرا دوست خود معرفی می‌کرد.

اساسی‌ترین سؤال در مورد کار استیو این است: چگونه این مرد ناسازگار، بی‌ملاحظه، عجول و تاجر لجباز که از شرکت خود اخراج شد، تبدیل به مدیر ارشد اجرایی قابل احترامی می‌شود که شرکت اپل را احیا و محصولات فرهنگی خلق می‌نماید که شرکت را به ارزشمندترین و قابل‌تحسین‌ترین کسب‌وکار در جهان تبدیل

می‌کند و زندگی میلیاردها انسان از فرهنگ‌ها و قشرهای اجتماعی و اقتصادی مختلف را تغییر می‌دهد؟ پاسخ آن چیزی نبود که استیو علاقه‌ای به بحث در مورد آن داشته باشد. در حالی که او شخصی درون‌گرا بود اما تمایلی به خود کاوی نداشت. یک‌بار در یک ایمیل به من گفت: «نگاه به گذشته چه فایده‌ای دارد؟ من ترجیح می‌دهم به تمام چیزهای خوب که در آینده به وجود خواهند آمد، بنگرم.»

پاسخ واقعی باید نشان دهد که او چگونه تغییر کرد، چه کسی در این تغییر مؤثر بود و او چگونه از آموخته‌های خود در کسب‌وکار برای تولید تجهیزات عالی کامپیوتر استفاده کرد. در خلال بررسی اسناد قدیمی خود به زمانی بازگشتم که از آن به عنوان سال‌های سرگردانی او یاد می‌شود، یعنی سال‌های بین اولین تصدی‌گری او در اپل و بازگشت دوباره او به شرکت اپل. نادیده گرفتن این دوره یعنی بین سال‌های ۱۹۸۵ و ۱۹۹۷ کار ساده‌ای است. نشیب این سال‌ها به بدی اولین تصدی‌گری او در اپل نبوده و فراز آن نیز به شگفت‌انگیزی کارهای ارائه شده در دهه اول قرن ۲۱ نیست. این سال‌ها پیچیده و درهم است و نوشتن مطلب در مورد آن ساده نیست. البته این سال‌ها، سال‌های بحرانی و حیاتی در زندگی شغلی او هستند؛ زمانی که عوامل موفقیت‌های بعدی خود را آموخت و به تصحیح رفتارهای اخلاقی خود پرداخت. نادیده گرفتن این سال‌ها یعنی افتادن در دام جشن‌های کارهای موفق او. ما می‌توانیم از شکست‌ها و بن‌بست‌هایی که در آغاز، راه‌های خوبی به نظر می‌رسند بسیار بیاموزیم. افق پیش رو، درک، شکیبایی و عقلانیتی که در دهه آخر عمر استیو نصیب او شد، حاصل همین سال‌های آزمون او بود. شکست‌ها، بدشانسی‌های آزاردهنده، ارتباطات ناموفق، قضاوت‌های نادرست و اصرار بر پابندی به ارزش‌های اشتباه (تمام عوامل ناپختگی و بی‌تجربگی) برای رسیدن به شفافیت، اعتدال و ایستادگی که سال‌های بعد از خود نشان داد، ضروری بودند.

در پایان این دهه علی‌رغم اشتباهات بسیار، استیو هم شرکت نکست و هم پیکسار^{۴۱} را به میزان قابل توجهی نجات داد. میراث نکست آینده حرفه‌ای او را تضمین کرد و این در حالی بود که پیروزی پیکسار رفاه مادی او را تأمین نمود. تجربه او در هر دو شرکت به او درس‌هایی داد که آینده شرکت اپل را مشخص و به شکل دادن دنیایی که ما در آن زندگی می‌کنیم، کمک کرد. استیو خیلی سرسخت بود اما هیچ‌چیز را به سادگی نمی‌توان آموخت. او حتی در زمان مشکلات و سختی‌ها بسیار کنجکاو بود و

مثل یک ماشین یادگیری در طول این سال‌ها به آموختن ادامه داد و تمام چیزها را به خاطر سپرد.

هیچ‌کس در خلأ کار نمی‌کند. ازدواج و تشکیل خانواده، استیو را به شدت تغییر داد به نحوی که اثرات بسیار مثبتی بر کارش گذاشت. در طول سال‌ها من زیاد به زندگی خصوصی او سرک کشیدم و بارها با لورن و بچه‌هایش روبه‌رو شدم، اما من دوست نزدیک آن خانواده نبودم. وقتی در اواخر سال ۲۰۱۲ شروع به نگارش این کتاب کردم، به نظر می‌رسید که چیز زیادی در مورد زندگی خصوصی او نمی‌دانم. در حالی که از مرگ او غمگین بودم و از آنچه پس از مرگ او منتشر می‌شد احساس خوبی نداشتم، بسیاری از همکاران و دوستان نزدیکش از صحبت با من امتناع می‌کردند. اما این مسئله هم در طول زمان تغییر کرد و گفتگوها با دوستان و همکاران صمیمی او (از جمله چهار نفر از کارکنان شرکت اپل که در تدفین خصوصی او شرکت داشتند) جنبه‌ای از استیو را به من نشان داد که اگرچه آن را حس کرده بودم اما کاملاً درک نمی‌کردم و در هیچ‌جای دیگر نیز مطلبی در این مورد وجود نداشت. استیو توانایی فوق‌العاده در طبقه‌بندی و بخش‌بندی کارها داشت. این استعدادی بود که به او اجازه می‌داد تا بخش‌های مختلف یک مجموعه به پیچیدگی اپل را در بازگشتش، ردگیری و کنترل کند. این استعداد به او اجازه می‌داد تا علی‌رغم آگاهی از داشتن بیماری سرطان، بتواند بر امور تمرکز کند. همچنین باعث می‌شد تا در خارج از شرکت زندگی عمیق و معناداری داشته باشد و کسانی که بخشی از جمع خصوصی زندگی او نبودند، اطلاع زیادی از آن نداشتند.

البته او حتی در اواخر زندگی خود نیز می‌توانست فردی سخت‌گیر باشد. برای برخی، کار کردن با او مثل جهنم بود. اعتقاد او به ارزش‌های کارش باعث می‌شد تا رفتار عقلانی داشته باشد اگرچه سخت‌گیری‌های او برای بسیاری از ما باعث تأسف است. اما می‌توانست یک دوست وفادار و آموزگاری مشوق باشد. او می‌توانست مهربان و غمخوار باشد. پدری مهربان و دوست داشتنی بود. به ارزش‌هایی که برای زندگی انتخاب می‌کرد عمیقاً معتقد بود و امیدوار بود افراد نزدیک او نیز به ارزش‌های کار خود اعتقاد داشته باشند. او کاملاً به پستی‌ها پشت کرده بود، طوری که دوست و همکار او و رئیس شرکت پیکسار یعنی /دِکَت مَوِل^{۴۲}، او را دارای توانایی‌ها و احساس عمیق انسانی می‌دانست.

آنچه که من در مورد روزنامه نگاری تجاری دوست دارم و از بهترین همکارانم آموخته‌ام، این است که همیشه در دنیای محاسبات صنعتی یک جنبه انسانی هم وجود دارد؛ این مسئله در مورد استیو در زمان حیاتش صادق بود. من هیچ‌کس دیگری را آنقدر پرشور در راه‌اندازی کسب‌وکار ندیده‌ام. اما پس از آغاز نگارش این کتاب بود که فهمیدم چقدر زندگی خصوصی و تجاری استیو جابز همپوشانی داشتند و چقدر این دو بخش با یکدیگر مرتبط بودند. تا این موضوع را متوجه نشوید، نمی‌توانید درک کنید که چگونه استیو به ادیسون، فورد، دیسنی و الویس نسل ما تبدیل شد؛ این چیزی است که زندگی او را تبدیل به افسانه‌ای بزرگ می‌کند.

پس از پایان اولین مصاحبه، استیو مرا تا درب خروجی شرکت نکست همراهی کرد. ما حرف دیگری به زبان نیاوردیم. تا جایی که به او مربوط می‌شد، گفتگوهای ما تمام شده بود. او در موقع خروج من حتی خداحافظی نکرد. فقط ایستاد و از پنجره به محلی نگاه می‌کرد که کارگران در حال نصب آرم سه بعدی یکصد هزار دلاری شرکت نکست بودند. به گفته استیو، او از مغز استخوان و اعماق وجودش می‌دانست که قرار است کار بزرگی انجام دهد، البته در واقع نمی‌دانست که چه چیزی در پیش روی اوست.

فصل اول استیو جابز در «باغ خدا»

در یک عصر سرد در ماه دسامبر ۱۹۷۹، استیو جابز وارد محوطهٔ پارکینگ باغ خدا^۱ شد. در این مکان یک مرکز کنفرانس دنج و آرام در دامنهٔ کوه تامالیپیس^۲ واقع در شمال شهر سانفرانسیسکو قرار داشت. او خسته، سرخورده و عصبانی بود و تأخیر هم داشت. ترافیک بزرگراه‌های ۲۰۸ و ۱۰۱ از کاپرتینو به سمت جنوب سیلیکون‌ولی که ستاد شرکت اپل کامپیوتر در آن قرار داشت، سنگین و همیشگی بود. او که مؤسس این شرکت بود، از جلسهٔ خسته‌کنندهٔ هیئت‌مدیرهٔ اپل به ریاست آرتور راک^۳ باز می‌گشت. دیدگاه او و راک یکسان نبود.

راک با او مثل کودک رفتار می‌کرد. راک عاشق دستور دادن بود و فرایندهای انجام کار را دوست داشت. او معتقد بود که شرکت‌های تولید تکنولوژی تحت قوانین ویژه و به‌طور ویژه رشد می‌کنند. او به این اعتقادات پایبند بود زیرا قبلاً کارکرد آنها را مخصوصاً در شرکت اینتل (سازندهٔ تراشه‌های الکترونیکی در منطقهٔ سانتا کلارا) دیده بود. شاید راک برجسته‌ترین سرمایه‌گذار در زمینهٔ تکنولوژی در زمان خود بود اما در واقع تمایلی نداشت از شرکت اپل حمایت کند. دلیل عمدهٔ آن هم این بود که از نظر او استیو و شریکش یعنی استیو وازنیاک^۴، غیر قابل قبول بودند. دیدگاه راک نسبت به اپل همانند جابز نبود. از نظر جابز اپل یک شرکت خارق‌العاده بود که به محاسبات، جنبه انسانی داده و این کار را در یک سازمان بدون سلسله مراتب انجام می‌داد. اما راک به سادگی آن را یک سرمایه‌گذاری دیگر می‌دید. استیو جلسات و گفتگو با راک را خسته‌کننده و بدون نتیجه می‌دید؛ او دوست داشت این راه طولانی تا مارین کانتی را به سرعت و با کروک باز سقف رانندگی کند تا از بحث‌های بی‌پایان و کسالت‌بار خلاص شود.

منطقه خلیج، پوشیده از مه و باران بود و به همین دلیل کروک اتومبیل را بست. لیزی جاده ترافیک را بدتر کرده بود، به نحوی که لذت رانندگی با مرسدس بنز ۴۵۰ اس ال جدید را از او گرفته بود. استیو عاشق این اتومبیل بود، همان قدر که عاشق گرامافون صوتی *لین سانداک*^۵ و مجموعه عکس‌های سیاه و سفید گرفته شده توسط *آنسل آدامز*^۶ خود بود. در واقع این اتومبیل همان خصوصیات را داشت که او فکر می‌کرد کامپیوترها باید داشته باشند: قدرتمند، براق و صیقلی، الهام دهنده و دارای کارایی بالا، بدون هیچ چیز زائد و اضافی. اما در این بعدازظهر به‌خصوص، هوا و ترافیک بر اتومبیل غلبه کرده بودند. در نتیجه، نیم ساعت دیر به جلسه مورد نظر در *بنیاد سوا*^۷ رسید. دوست او، *لاری برلیانت*^۸ که شبیه یک بودای کوچک با کفش‌های ورزشی بود این بنیاد را تأسیس کرده بود. اهداف شرکت سوا نیز جاه‌طلبانه بود: ریشه کتی نوعی بیماری کوری که به میلیون‌ها نفر در هندوستان صدمه زده بود.

استیو اتومبیل را پارک کرد و از آن پیاده شد. با ۱۸۰ سانتی متر قد و ۷۵ کیلوگرم وزن، با موهای قهوه‌ای تاروی شانه و چشمانی عمیق و نافذ در هر موقعیتی می‌توانست چشمگیر و جذاب به نظر بیاید اما با کت و شلوار سه تکه‌ای که برای جلسه هیئت‌مدیره پوشیده بود واقعاً خیره‌کننده به نظر می‌آمد. جابز خودش هم نمی‌دانست چه احساسی در مورد کت و شلوار دارد. در شرکت اپل کارکنان هر چه می‌خواستند می‌پوشیدند و او اغلب پابرهنه ظاهر می‌شد.

«باغ خدا» یک ساختمان قدیمی و مجلل بر روی تپه‌ای در بالای کوه تامالیپس بود. از بالای این کوه خلیج سانفرانسیسکو کاملاً دیده می‌شد. این ساختمان که در میان درختان سرو و صنوبرهای سرخ جا گرفته بود، تلفیقی از هنر و معماری کالیفرنیا و کلبه‌های کوهستانی سوئیس را در نظر زنده می‌کرد. یک ثروتمند اهل کالیفرنیا به نام *رالستون لاورایت*^۹ در سال ۱۹۱۶ آن را بنا کرده و تا سال ۱۹۵۷ به عنوان محل جلسات کلیسای متحد عیسوی مورد استفاده قرار می‌گرفت. استیو از میان مسیری به شکل قلب و پر از چمن گذر کرد و پس از بالا رفتن از پله‌ها به ایوانی پهن رسید و سپس وارد ساختمان شد.

در داخل ساختمان، نمای افرادی که دور میز کنفرانس جمع شده بودند، به هر رهگذر معمولی می‌فهماند که این تجمع مراسم کلیسایی نیست. در یک طرف میز، *رم داس*^{۱۰} نشسته بود. او یک یهودی زاده و مرتاض هندو بود که در سال ۱۹۷۱ یکی

از کتاب‌های مورد علاقه استیو به نام «اکنون اینجا باش» را منتشر کرده که این کتاب پرفروش راهنمای یوگا، موجب تعمق فکری و مطالعه روح و روان بود. نزدیک او باب ویر^{۱۱} خواننده و نوازنده گیتار گروه گریت فول دد^{۱۲} نشسته بود. این گروه در ۲۶ دسامبر همان سال یک کنسرت خیریه برای بنیاد سوا در اوکلند کالیفرنیا اجرا نمود. استفان جونز^{۱۳} متخصص بیماری‌های مسری از مرکز کنترل بیماری‌های ایالات متحده نیز حضور داشت. نفر بعدی نیکول گراست^{۱۴} بود. برلیانت و جونز در هندوستان و بنگلادش به عنوان بخشی از برنامه‌های سازمان بهداشت جهانی به منظور ریشه کنی آبله برای گراست کار کرده بودند. ویوی گراوی^{۱۵} یک فیلسوف مکار که مورد علاقه جوانان مخالف با فرهنگ عمومی بود، در کنار همسرش نزدیک دکتر گویندا/پا ونکاتاز وامی^{۱۶} نشسته بود. این دکتر مؤسس بیمارستان تخصصی چشم آراویند^{۱۷} در هندوستان بود که برای کمک به ترمیم کوری حاصل از آب مروارید که آن منطقه را فراگرفته بود، فعالیت می‌کرد. برلیانت امیدوار بود تا کاری شبیه ریشه‌کنی آبله انجام دهد. هدف او برای بنیاد سوا این بود که با کمک افرادی نظیر دکتر وی (نامی که برلیانت بر روی ونکاتاز وامی گذاشته بود) مراکزی را در جنوب شرقی آسیا برپا کند تا به افراد نابینا در نواحی فقیر روستایی کمک نماید.

استیو بعضی از شخصیت‌های دور میز را شناخت. رابرت فریلند^{۱۸} که در سال ۱۹۷۴ او را برای سفر به هندوستان ترغیب کرده بود پیش آمد و سلام کرد. البته ویر را هم شناخت و گروه او را تحسین می‌کرد، اگر چه به نظر او عمق احساس و نبوغ باب دیلان^{۱۹} را نداشتند. استیو توسط برلیانت که اولین بار او را پنج سال قبل در هندوستان دیده بود، برای جلسه دعوت شد. پس از آن که در سال ۱۹۷۸ فریدلند مطلبی را برای او فرستاد و جزئیات موفقیت برنامه مبارزه با آبله را متذکر شد و کمی هم از برنامه‌های بعدی برلیانت توضیح داد، استیو پنج هزار دلار برای کمک به بنیاد سوا به برلیانت داده بود.

مجموعه‌ای از آدم‌های مختلف گرد هم آمده بودند: هندو، بودایی، خواننده و دکتر، همه در حد کمال، که در باغ خدا مربوط به کلیسای متحده عیسوی جمع شده بودند. واضح است که این محل برای رئیس سنتی یک شرکت مناسب نبود اما استیو مثل دیگران بود و با آن جور بود. اغلب به تفکر و تعمق می‌پرداخت و انجام مراسم روحانی را درک می‌کرد. در واقع او به هندوستان سفر کرده بود تا از پیشوای هندو

یعنی نیم کارولی بابا^{۲۰} مشهور به مهاراجه^{۲۱} که چند روز قبل از رسیدن استیو در گذشته بود، چیزهایی بیاموزد. جابز نه فقط به خاطر راه اندازی یک کسب و کار بلکه برای تغییر جهان احساس نا آرامی می کرد. سنت شکنی، برخورد نظام های مختلف، انسان های حاضر در آن اتاق، همه آن چیزهایی بود که استیو آرزویش را داشت اما بنا به دلایلی او با این افراد سازگاری نداشت.

استیو حداقل بیست نفر از افراد داخل اتاق را نمی شناخت و وقتی او خود را معرفی می کرد، آنها هنوز با هم صحبت می کردند و ساکت نشده بودند. از نظر استیو بسیاری از آنها اصلاً نمی دانستند او کیست؛ البته این مسئله کمی عجیب بود مخصوصاً در منطقه خلیج که شرکت اپل یک پدیده بود: این شرکت از حدود ۷۰ کامپیوتر در ماه در اواخر سال ۱۹۷۷ فروش خود را به ۳۰۰۰ کامپیوتر در ماه رسانده بود. هیچ شرکت کامپیوتری تا این حد رشد نداشت و استیو مطمئن بود چند سال بعد فروش آن بسیار بالاتر خواهد بود.

او نشست و گوش کرد. برای تأسیس یک بنیاد خیریه تصمیم گرفته شده بود؛ حال مسئله این بود که در مورد سوا، برنامه هایش و مردان و زنانی که قرار بود این برنامه ها را اجرا کنند، چگونه دنیا را خبردار کنند. از نظر استیو اکثر عقاید ناپخته بود. بحث های جلسه شبیه انجمن اولیاء و مربیان مدارس بود: به جز استیو، همه در مورد جزوه ای که می خواستند تهیه کنند و مطالب آن صحبت می کردند. یک جزوه؟ آیا این نهایت چیزی بود که این افراد در سر می پروراندند؟ این افراد متخصص شاید در برنامه های کشور خود مشهور بودند اما کاملاً روشن بود که از مرحله پرت هستند. اگر نتوانید بگویید برای برنامه خود در چه مرحله ای هستید، داشتن یک هدف جهانی و بزرگ نیز بی فایده خواهد بود. این مسئله کاملاً روشن بود. همان طور که بحث ها به طور پراکنده در جریان بود، توجه استیو جای دیگری بود. برلیانت به خاطر می آورد که: «او با شخصیت مخصوص خودش از یک جلسه هیئت مدیره اپل وارد این اتاق شده بود اما قوانین بهبود نابینایی و ریشه کنی آبله کاملاً متفاوت هستند.» استیو گاه گاهی چیزی می گفت، اما بیشتر برای تذکر کنایه آمیز مبنی بر اینکه این یا آن ایده هرگز اجرایی نخواهند شد. برلیانت می گوید: «او دیگر داشت تبدیل به یک دردسر می شد.» بالاخره استیو نتوانست تحمل کند، ایستاد و گفت: «گوش کنید. من به عنوان کسی که تا حدی بازاریابی را بلد است، با شما حرف می زنم. ما تقریباً یکصد هزار کامپیوتر را در شرکت

اپل فروختیم و وقتی این کار را شروع کردیم هیچ کس ما را نمی‌شناخت. سوا هم در وضعیت چند سال پیش اپل قرار دارد. تفاوت در این است که شما چیزی در مورد بازاریابی نمی‌دانید. پس اگر می‌خواهید کار درستی انجام دهید، اگر واقعاً می‌خواهید تفاوتی در دنیا به وجود آورید و دوست ندارید مثل سازمان‌های غیر انتفاعی فراموش شوید، لازم است شخصی به نام رجیس مک‌کنا که سلطان بازاریابی است را استخدام نمایید. اگر مایل باشید او را به اینجا می‌آورم. شما باید بهترین فرد و آدم شماره یک را به کار بگیرید. حتی دنبال نفر دوم هم نباشید.»

برای یک لحظه اتاق را سکوت فرا گرفت. *ونکاتاس و امی*^{۲۲} از برلیانت پرسید: «این مرد جوان کیست؟» چند نفر از آن سوی میز استیو را به چالش کشیدند. هر چه به او می‌گفتند را متقابلاً همان طور پاسخ می‌داد و این باعث شد که گفتگوهای جمعی به جر و بحث و مشاجره تبدیل شد. همگی این واقعیت را نادیده گرفتند که آنها در واقع می‌خواهند به ریشه کنی آبله در جهان کمک کنند، با بیماری نابینایی در هندوستان مبارزه کنند و برای امور خیریه‌ای که انجام می‌دادند در معاهدات بین کشورها حتی کشورهای در حال جنگ، مذاکره می‌کردند. به عبارت دیگر این افراد برای انجام چنین کارهایی ماهر و کار بلد بودند. استیو اصلاً توجهی به موفقیت‌های آنها نمی‌کرد.

او همیشه در مبارزات راحت بود. بر اساس تجربیات او تنها راه انجام امور چالش و مواجهه بود. همان طور که بحث بالا می‌گرفت، برلیانت بالاخره مداخله کرد: «استیو!» و سپس فریاد زد: «استیو!»

استیو در حالی که از قطع حرف‌هایش جا خورده و آمادگی ورود مجدد به بحث را داشت نگاه کرد.

برلیانت گفت: «استیو ما از اینکه تو اینجایی خوشحالیم اما باید دیگر بس کنی.» او پاسخ داد: «من این کار را نمی‌کنم. شما از من کمک خواستید و من هم دارم همین کار را می‌کنم. آیا می‌خواهید بدانید چه کار باید بکنید؟ باید رجیس مک‌کنا را خبر کنید. بگذارید بگویم او کیست. او ...»

برلیانت دوباره فریاد زد: «استیو بس کن.» اما استیو ول کن نبود، او باید حرف خود را می‌زد. به همین دلیل دوباره وارد بحث شد و کش مکش شروع شد؛ مثل اینکه او با پنج هزار دلار مبلغ‌هدایی خود صحنه را خریده بود. او مستقیماً طوری آنها را خطاب می‌کرد که انگار می‌خواست حرف‌هایش را به زور در سر آنها فرو کند. در حالی که

دکترهای متخصص و باب ویر از گروه موسیقی نگاه می‌کردند، برلیانت بالاخره به بحث خاتمه داد. او در حالی که سعی می‌کرد آرام باشد با صدای آهسته صحبت می‌کرد اما بالاخره از کوره در رفت. در حالی که استیو را از اتاق کنفرانس خارج می‌کرد، گفت: «دیگه وقت رفتنه.»

یک ربع بعد فریدلند خارج شد ولی فوراً بازگشت و سراغ برلیانت رفت. در گوش او آهسته گفت: «باید بروی و استیو را ببینی. او در محوطه پارکینگ گریه می‌کند.» برلیانت پرسید: «هنوز اینجاست؟»

فریدلند گفت: «بله و داره در پارکینگ گریه می‌کنه.»

برلیانت که ریاست جلسه را برعهده داشت، عذرخواهی کرد و با عجله رفت تا دوستش را پیدا کند. استیو سرش را روی فرمان مرسدس کروکی گذاشته و در محوطه پارکینگ گریه می‌کرد. برلیانت در حالی که از روی درب ماشین خم شده و دوست ۲۴ ساله‌اش را بغل می‌کرد گفت: «استیو بس کن.»

استیو در پاسخ گفت: «متأسفم من قاطعی کردم. من در دو دنیا زندگی می‌کنم.»
- عیبی نداره تو باید برگردی داخل.

- من باید به داخل بروم و معذرت خواهی کنم. بعد اینجا را ترک می‌کنم.
این آخرین حرف‌های استیو بود.

این داستان کوتاه از زمستان سال ۱۹۷۹ نقطه خوبی است برای شروع قصه استیو جابز و چگونگی تبدیل شدن او به بزرگترین رهبر دوران‌دیش کسب‌وکار در جهان. مرد جوانی که در یکی از روزهای ماه دسامبر در جلسه‌ای در باغ خدا همه چیز را به هم ریخت، مجموعه‌ای از تناقضات بود. او یکی از مؤسسين موفق یک شرکت نوپا در آن زمان بود که نمی‌خواست تاجر محسوب شود. او همواره به دنبال پندهای دیگران بود اما وقتی به قدرت رسید از این نصایح و پندها رنجیده خاطر می‌شد. استیو شلوار جین کهنه می‌پوشید و پابرهنه راه می‌رفت و دوست داشت در خانه‌ای مشترک با دیگران زندگی کند اما علی‌رغم اینها و بیشتر از همه، عاشق رانندگی با سرعت در بزرگراه با اتومبیل اسپورت آلمانی خود بود که در نهایت فن و هنر ساخته شده بود. تمایل عجیبی به کمک در امور خیریه داشت اما از ناکارآمدی اغلب آنها بیزار بود. او بی‌صبر و قرار

بود و می‌دانست که تنها مشکلاتی ارزش حل کردن را دارند که دنیا سال‌ها با آنها دست و پنجه نرم کرده باشد. استیو سرمایه‌داری بود که به خوبی می‌دانست چگونه افراد عاقل‌تر و با تجربه‌تر را تحت فشار قرار داده و سرزنش کند، اگرچه در مورد ناپختگی آنها در اصول بازاریابی حق داشت. او می‌توانست بسیار گستاخ باشد اما بعد پشیمان می‌شد، بسیار سرسخت اما مشتاق آموختن بود. او رفت اما برای عذرخواهی بازگشت. در باغ خدا او همه رفتارهای زشت و عجولانه را که بخشی از افسانه استیو جابز شد از خود نشان داد. همان‌طور هم نیمه‌نرم‌تر خلق و خویی را از خود بروز داد که در سال‌های بعد کمتر شناخته شد. برای درک واقعی استیو و مسیری که در آن پای نهاده بود، باید تحول کاملی را که او در زندگی غنی خود تجربه کرد و همچنین هر دو روی این مرد را بشناسید و سعی نمایید تا این دو جنبه را با هم تطبیق دهید.

او رهبر و نماد اجتماعی صنعت کامپیوترهای شخصی بود اما در عین حال کودکی بود که در سن ۲۴ سالگی هنوز در روزهای آغازین کسب‌وکار خود قرار داشت. بزرگترین توان و نیروی او با بزرگترین نقطه ضعفش گره خورده بود. در سال ۱۹۷۹، آن عدم موفقیت‌های او هنوز مسیر موفقیت‌هایش را باز نکرده بود.

به هر حال در سال‌های بعدی نیز تناقضات روحی او هنوز حل نشده بود. نیروی سرسختانه او موجب ظهور کامپیوتر معروف اپل یعنی مک‌ینتاش^{۳۳} شد که در سال ۱۹۸۴ پا به عرصه وجود گذاشت.

اما یک سال بعد ضعف‌های او موجب آشوب در شرکتش و اخراج او از آنجا گردید. آنها در راه تلاش او برای خلق کامپیوتر دوم در شرکت نکست - که یک سال پس از ترک اپل آن را تأسیس کرده بود - ایجاد اختلال می‌کردند. آنقدر او را از قلب صنعت کامپیوتر دور کردند که به قول یکی از نزدیک‌ترین دوستانش، او در یک مقطع زمانی «فقط وجود داشت». آنقدر از اعتبار تجارت خود دورش کردند که وقتی در سال ۱۹۹۷ دوباره برای اداره شرکت اپل دعوتش کردند، مفسران و متخصصان این صنعت، هیئت مدیره شرکت را دیوانه خطاب نمودند.

اما او با چنان نیرویی به بزرگترین کسب‌وکار آن زمان (شرکت اپل) بازگشت که شرکت را به سمت خلق اعجاب‌انگیزترین محصولات هدایت و رهبری کرد و به این ترتیب شرکت در حال فروپاشی اپل را به ارزشمندترین و قابل‌تحسین‌ترین شرکت جهان تبدیل نمود. این بازگشت یک معجزه اتفاقی نبود. استیو جابز وقتی از اپل دور

بود، یاد گرفت که چگونه از حداکثر توانش استفاده و بر ضعف‌های عمده خود غلبه کند. این واقعیت برخلاف افسانه‌های رایج در مورد استیو است. در تصور عموم، او یک مبارز بی‌رحم با حس قوی انتخاب محصولات خوب و همچنین یک آدم کله شق عوضی بود که هیچ دوستی نداشت و پایبند صبر و اخلاقیات هم نبود؛ و همان طور که دنیا آمده بود «نیمه نابغه و نیمه عوضی» زندگی کرد و مُرد.

جوانی که در باغ خدا هنوز شخصیتش شکل نگرفته بود، هرگز نمی‌توانست این شرکت در حال فروپاشی را که در سال ۱۹۹۷ به آن بازگشت، احیا کند. همچنین او نمی‌توانست تکامل پیچیده، عمیق و آهسته این شرکت را که باعث موفقیت غیر قابل تصور اپل در دهه پایانی عمر او شد، مهندسی نماید. رشد شخصی او هم پیچیده بود. من هیچ تاجری را نمی‌شناسم که مثل استیو رشد کند، تغییر کند و به بلوغ برسد. البته تغییرات شخصی او نیز زیاد بود. همان طور که همه افراد بالغ می‌دانند، ما در طول زندگی مبارزه می‌کنیم و می‌آموزیم که چگونه توانایی‌ها و ضعف‌هایمان را مدیریت کنیم؛ فرایند رشد، بی‌پایان است. در عین حال، این طور نیست که ما تبدیل به فردی کاملاً متفاوت شویم. استیو یک نمونه بسیار خوب از کسانی است که توانست استادانه توانایی‌هایش را بهبود بخشد تا از آنها به بهترین شکل استفاده کند و به صورت مؤثر جنبه‌هایی از شخصیتش را که در سر راه توانایی‌هایش ممانعت ایجاد می‌کرد، کنترل نماید. البته خصوصیات منفی او از بین نرفته و با رفتارهای جدید و خوب جایگزین نشدند، اما او یاد گرفت که چگونه خودش و جنبه‌های منفی شخصیت خود را - البته باید گفت نه همه آنها، بلکه اکثریت آنها- مدیریت کند. برای درک چگونگی این اتفاق که منجر به احیای حیرت‌انگیز شرکت اپل در زمان مدیریت او شد، باید تمام جنبه‌های متناقض شخصیت استیو را که در آن غروب ماه دسامبر در باغ خدا بروز کرد، مدنظر قرار دهید.

استیون پل جابز، عمیقاً از والدینی که او را بزرگ کردند و باعث شدند تا او همانند آنها فکر کند و فردی خاص باشد، متشکر بود. او در روز ۲۴ ماه فوریه سال ۱۹۵۵ در شهر سانفرانسیسکو متولد شد. مادرش *جوآنا شیبیل*^{۲۴} که فارغ‌التحصیل دانشگاه ویسکانسین بود با *عبدالفتاح جان‌دالی*^{۲۵} که تبعه سوریه و دانشجوی دکترای علوم

سیاسی بود، رابطه برقرار کرد. شیبیل پس از حاملگی به سانفرانسیسکو رفت اما جان‌دالی در ویسکانسین ماند. پل و کلارا جابز که یک زوج مشغول به کار و بدون فرزند بودند، درست چند روز پس از تولد، او را به فرزندپذیری پذیرفتند. وقتی پنج ساله بود آنها به *مانتین ویو*^{۲۶} در چهل کیلومتری قسمت جنوبی شهر نقل مکان کرده و یک دختر به نام پتی^{۲۷} را نیز به فرزندپذیری قبول کردند. در حالی که برخی معتقدند تندخویی او حاصل همین فرزندخواندگی اوست، اما او مکرراً به من می‌گفت که پل و کلارا عاشق او بودند و او هم آنها را دوست داشته است. لورن، همسر استیو می‌گوید: «او همراهی این دو نفر به عنوان والدین خود را یک موهبت الهی می‌دانست.»

پل و کلارا هیچ‌کدام به دانشگاه نرفته بودند اما به شیبیل قول دادند که پسر جدید خود را حتماً به دانشگاه خواهند فرستاد. این قول و تعهد مهمی برای یک خانواده متوسط رو به پایین بود و نشان می‌داد که آنها برای تربیت استیو، اهمیت ویژه‌ای قائل هستند. استیو بسیار باهوش بود و کلاس ششم را جهشی گذراند و معلم او معتقد بودند که می‌تواند دو کلاس را به صورت جهشی بگذراند. پس از رفتن به کلاس هفتم، استیو از نظر اجتماعی احساس برتری و غرور می‌کرد و تکالیف مدرسه را چالش برانگیز نمی‌دید. از والدین خود خواست تا او را به مدرسه بهتری ببرند و علی‌رغم هزینه زیاد این کار، آنها موافقت کردند. پل و کلارا به *لس‌آلتوس* نقل مکان کردند که منطقه‌ای آباد بود در میان باغ‌های بادام و در کناره تپه‌های کوتاه غرب خلیج سانفرانسیسکو بنا شده بود. محله جدید، بخشی از منطقه‌ای بود که مدرسه *کاپرتینو سانی ویل*^{۲۸} در آن قرار داشت. این مدرسه یکی از بهترین مدرسه‌های منطقه بود که استیو در آن شروع به شکوفایی نمود.

پل و کلارا حس شکوفایی را در استیو به وجود آورده و کمال‌گرایی را در او پرورش دادند؛ به‌خصوص در سرسختی او که اساس دید هنرمندانه و صنعتگری در آینده بود، نقش مهمی داشتند. پُل جابز، پدر استیو در طول زندگی کارهای مختلفی از جمله وصول مطالبات، تکنسین ماشین ابزار و مکانیک اتومبیل را انجام داده بود. او صنعتگر و تعمیرکاری بود که آخر هفته‌ها اقدام به ساخت وسایل منزل و تعمیر اتومبیل می‌کرد و به پسرش نیز ارزش استفاده از وقت و توجه به جزئیات را یاد می‌داد. پل اگرچه پولدار نبود اما به استیو یاد می‌داد که چگونه دنبال قطعات یدکی ارزشمند بگردد. استیو یک‌بار در یک مصاحبه در مؤسسه *اسمیت سونین*^{۲۹} گفته بود: «پدرم یک

میز کار در گاراژ منزل داشت. وقتی پنج یا شش ساله بودم یک قسمت از آن را به من اختصاص داد و گفت که حالا این میز کار توست. تعدادی از ابزار کوچکتر را به من داد و نشان داد که چگونه از چکش و ارّه استفاده کنم و چیزهایی را بسازم. این واقعاً برای من خوب بود. او وقت زیادی با من می‌گذراند و یاد می‌داد چگونه چیزهایی بسازم، چگونه قطعات را باز کنم و دوباره آنها را سرهم کنم.» در سال‌های بعد وقتی استیو یک *آی‌پاد* یا *لپ‌تاپ* جدید را به من نشان می‌داد، حرف‌های پدرش را به یاد می‌آورد که به او می‌گفت وقتی به روی یک کابینت نگاه می‌کند به زیر آن هم توجه نماید یا وقتی به لنت ترمز یک ماشین دقت می‌کند باید رنگ روی اتومبیل آن را هم در نظر بگیرد. استیو رگه احساسی عمیقی داشت که وقتی این داستان‌ها را در مورد پدرش بازگو می‌کرد، بروز می‌کرد. این احساس وقتی شدیدتر می‌شد که استیو به خاطر حس زیباشناختی پدرش در یک وسیله الکترونیک دیجیتال به او افتخار می‌کرد؛ اگرچه پل جابز خیلی راجع به آن اطلاعاتی نداشت.

توآمان اینکه او فردی ویژه بود و می‌خواست کارها را درست انجام دهد، ترکیبی قوی در زمان رشد او بود. تجربه زندگی و رشد در این منطقه یعنی *سیلیکون‌ولی* - که هنوز در اواخر دهه ۶۰ و اوایل دهه ۷۰ میلادی به این نام نامیده نمی‌شد- تجربه‌ای بی‌نظیر بود. محیط بین منطقه *پالوآلتو* و *سان خوزه*^{۳۰} یک شهر جدید را پدید آورده بود که مهندسين برق، شیمی‌دان‌ها، متخصصین نورشناسی، برنامه‌نویسان کامپیوتری و فیزیک‌دان‌های تحصیل کرده جذب شرکت‌های در حال رشد (نیمه هادی‌ها، ارتباطات راه دور و الکترونیک) مستقر در آن شده بودند. در این زمان بود که بازار لوازم برتر برقی از سمت مشتریان نظامی و دولتی به طرف شرکت‌های صنعتی آمریکا تغییر مسیر داد و تعداد مشتریان تکنولوژی‌های جدید الکترونیکی به میزان زیادی افزایش یافته بود. پدر بسیاری از بچه‌های دیگر که در همسایگی استیو زندگی می‌کردند، مهندسينی بودند که برای زندگی در نزدیک کارخانه‌های غول پیکر صنعتی نظیر *لاکهد*^{۳۱}، *ایتل*، *هیولت پاکارد*^{۳۲} و *ایلاید ماتریالیز*^{۳۳} به آن منطقه آمده بودند.

زندگی در آن منطقه باعث می‌شد تا بچه‌های کنجکاو و علاقه‌مند به ریاضی و علوم راحت‌تر رشد کرده و نسبت به بچه‌های دیگر مناطق کشور درک بهتر و عمیق‌تری از تکنولوژی داشته باشند. تکنولوژی الکترونیک در حال جایگزین شدن قدرت‌های مکانیکی بود. تکنسین‌ها در این منطقه دود حاصل از هویه‌های لحیم‌کاری

را تنفس می‌کردند و مجله‌های تاخورده علم و الکترونیک را مطالعه می‌کردند. این افراد کیت‌های معرفی شده توسط شرکت‌هایی مثل *ادموند سائیتیفیک*^{۳۴}، *هارت کیت*^{۳۵}، *سته اینداستیریز*^{۳۶} و *رادیو شک* را سفارش داده و با آنها رادیوهای ترانزیستوری، سیستم‌های صوتی استریو، فرستنده، نوسان ساز، موشک، لیزر و میدان مغناطیسی «تسلا» می‌ساختند. در منطقه سیلیکون‌ولی، علم الکترونیک یک سرگرمی بود. یک صنعت نوپا و در حال رشد درست شبیه موسیقی هیجان‌انگیز *راک اند رول*^{۳۷} بود.

برای بچه‌های استثنائی مثل استیو، ایده پشت این کارها آن بود که هر چیزی را می‌توان در تصور خود پروراند و بنابراین هر چیزی را می‌توان ساخت. یک‌بار به من گفت: «محیط آنجا این حس را به انسان می‌داد که هر چیزی را که در اطراف خود در جهان می‌بینیم، می‌توانیم بسازیم و این چیزها دیگر پر رمز و راز نبودند. شما به یک دستگاه تلویزیون نگاه می‌کردید و با خود می‌اندیشیدید که من آن را نساخته‌ام اما می‌توانم بسازم. یکی از آنها در کاتالوگ‌های شرکت هیت کیت^{۳۸} وجود داشت. من دو تا دیگر از ایده‌های آنها را ساخته بودم پس آن را هم می‌توانستم بسازم. روشن بود که آنها توسط بشر ساخته شده بودند. چیز جادویی نبودند که ناگهان ظاهر شده باشند و شما از درون آن خبر نداشته باشید.»

او به یک باشگاه کاشفان پیوست. این باشگاه، متشکل از پانزده کودک بود که به‌طور مرتب در شرکت هیولت پاکارد در پالوآلتو جمع می‌شدند تا روی پروژه‌های الکترونیکی کار کنند و از مهندسين /چ.پی^{۳۹} درس بگیرند. اینجا اولین مکانی بود که استیو یک کامپیوتر را دید. این شرکت اولین جایی بود که او ارتباط جذاب اما جزئی با دو نفر از افراد مشهوری که برای اولین بار شرکت اچ.پی را در یک گاراژ در سیلیکون‌ولی تأسیس کردند، برقرار کرد. وقتی چهارده ساله بود به منزل *بیل هیولت*^{۴۰} در پالوآلتو رفت تا شخصاً در مورد یک سری اجزاء الکترونیکی که به سختی قابل دستیابی بودند برای پروژه باشگاه کاشفان سؤال نماید. از آنجا که داستان خوبی سرهم کرده بود، اطلاعات کامل را به دست آورد. استیو نمونه یک فرد بالغ و علاقه‌مند را نشان می‌داد. او یک دانشجوی کنجکاو در رشته علوم انسانی و شیفته گفته‌های شکسپیر^{۴۱}، *ملویل*^{۴۲} و *باب دیلان* بود. همان طور که برای والدین خود چرب زبانی می‌کرد، همین مهارت را در برخورد با دوستان، معلمان، استادان و حتی در زمان ثروتمندی و قدرت خود نیز به کار می‌برد. استیو به‌طور ذاتی و از کودکی فهمیده بود که داستان‌ها و واژه‌های صحیح می‌توانست در جلب توجه دیگران به آنچه او می‌خواست، مؤثر باشد.

استیو در میان آدم‌های متخصص در تکنولوژی این منطقه ستاره نبود. اما در سال ۱۹۶۹ یکی از دوستان او به نام *بیل فرناندز*^{۴۳} او را به شخصی معرفی کرد که نامش، *استیو وازنیاک* و از منطقه‌ای نزدیک *سانی ویل* بود. واز (وازنیاک) پسر یک مهندس شرکت لاکهید و خودش نابغه‌ای در مهندسی بود. در عوض استیو کسی بود که می‌توانست توانایی‌های نوابغ را آشکار سازد. این اولین و بزرگترین همکاری شغلی او بود.

واز درس خوان و خجالتی و پنج سال بزرگتر از استیو بود اما جسارت او را نداشت. مثل استیو، او هم از پدرش و دیگر پدران همسایه در مورد الکترونیک چیزهایی آموخته بود. اما خود را بسیار عمیق‌تر غرق این موضوع کرده و در زمان نوجوانی با ترانزیستور، مقاومت و دیود یک ماشین حساب ابتدایی ساخته بود. در سال ۱۹۷۱ قبل از آن که ریزپردازنده‌های *تک تراشه‌ای* به بازار عرضه شوند، واز یک مدار الکترونیکی با یک سری تراشه و اجزای الکترونیکی طراحی کرد و نامش را کامپیوتر *کرم سودا*^{۴۴} گذاشت. دلیلش هم این بود که *کرم سودا* نوشیدنی مورد علاقه او بود. واز به یک طراح با استعداد خارق العاده در زمینه سخت‌افزار تبدیل شده بود که گزینه فوق‌العاده او در مهندسی الکترونیک با تخیلات یک برنامه‌نویس نرم‌افزار بزرگ همراه شد و می‌توانست میانبرهای سخت‌افزاری و نرم‌افزاری را که دیگران نمی‌دیدند به راحتی تشخیص دهد. استیو فاقد استعداد ذاتی واز اما تشنه قراردادادن ابزارهای بی‌نظیر در اختیار تعداد بیشتری از مردم بود. این خصوصیت بی‌نظیر، او را از دیگر افرادی که با کامپیوترها خود را سرگرم می‌کردند، متفاوت می‌کرد. او از آغاز تمایل داشت یک مدیر برنامه‌ریز باشد و مردم را قانع کند هدفی را که او به تنهایی دیده بود، دنبال کنند. اولین نشانه‌های این امر در سال ۱۹۷۲ وقتی دیده شد که او و واز یک همکاری تجاری ناممکن را شروع نمودند.

با کمک استیو، واز اولین *بلو باکس*^{۴۵} دیجیتال را توسعه داد. این دستگاه می‌توانست صداهای استفاده شده توسط دستگاه سوئیچ شرکت‌های مخابراتی برای ایجاد ارتباط با تلفن‌های مشخص در سراسر دنیا را تقلید کند. یک نفر می‌توانست برای شوخی (غیر قانونی) این دستگاه باهوش که با باتری کار می‌کرد را در نزدیک دهنی گوشی هر تلفنی

قرار داده و با گول زدن سویچ شرکت مخابرات، تلفن راه دور یا بین‌المللی رایگان بزند. واز خوشحال بود که این مدار الکترونیکی را ساخته است و آن را به اشتراک گذاشت؛ همان طور که بعداً این کار را کرد و این مدار الکترونیکی قلب و روح کامپیوتر / پل ۱ شد. به هر حال استیو پیشنهاد کرد تا تلاش کنند ماشین‌های مونتاژ شده و کامل را بفروشند و مقداری پول به دست آورند. وقتی که واز طرح مدار خود را تمیز و صیقلی می‌کرد استیو مواد لازم را کنار هم قرار داد و جعبه‌های تکمیل شده را قیمت گذاری کرد. او و واز با فروش دستگاه غیر قانونی به قیمت ۱۵۰ دلار برای هر دستگاه، به دانشجویان دانشگاه، مبلغ ۶ هزار دلار به دست آوردند. این دو پسر در راهروهای خوابگاه دانشگاه می‌چرخیدند و درب اتاق‌ها را می‌زدند و می‌پرسیدند که آیا جرج در آن اتاق زندگی می‌کند یا نه. جرج یک اسم ساختگی و مثلاً کسی بود که متخصص تلفن‌های غیر قانونی بود. اگر بحث آنها مورد علاقه طرف مقابل قرار می‌گرفت، آنها بلو باکس را نشان داده و کار آن را نشان می‌دادند و گاهی هم دستگاه را می‌فروختند. اما این کسب‌وکار کمی ناجور بود و وقتی یک مقدار پیش رفتند، کار گره خورد. بچه‌ها کار را تعطیل کردند زیرا یکی از مشتری‌ها به روی آنها اسلحه کشید. هنوز هم به عنوان اولین کار، نتیجه بد نبود.

شاید عجیب به نظر برسد که زندگی معنوی استیو را منبع مادی مسیر شغلی او بدانیم. اما به عنوان یک مرد جوان، استیو با صداقت زیاد به دنبال واقعیتی عمیق و آگاهی از حقایق درون بود. این حساسیت معنوی تا حد زیادی در بینش اندیشمندانه او مؤثر بود و در نهایت باعث شد تا او امکاناتی را که دیگران نمی‌دیدند، ببیند. دامنه آنچه او می‌دید از محصولات جدید تا یافتن مدل‌های جدید کسب‌وکار را شامل می‌شد. همان طور که منطقه سیلیکون‌ولی باعث تولد و پرورش تفکر تکنولوژیکی استیو شد، دهه ۶۰ باعث شد تا انگیزه طبیعی یک جوان کنجکاو برای جستجوی حقیقت عمیق‌تر تحریک شود.

مثل بسیاری از جوانان این زمان، استیو هم به پرس و جو در مورد نهضت تقابل فرهنگی پرداخته و به آن تمایل پیدا کرد. او در سال‌های پر زاد و ولد متولد شد و عمیقاً

در شعرهای طغیانگر موسیقی‌دان‌هایی مثل دیلان، بیتل‌ها^{۴۶}، گریت فول^{۴۷}، باند^{۴۸} و جنیس جاپلین^{۴۹} و حتی خوانندگانی مثل مایلز دیویس^{۵۰} فرو می‌رفت و کارهای کسانی را که از نظر او سلاطین فلسفه بودند مثل سوزوکی راشی^{۵۱}، رم داس و پاراماهانا یوگاناندا^{۵۲} را بررسی و مرور می‌کرد. پیام این سال‌ها مشخص بود: پرسش درباره هر چیز مخصوصاً قدرت و مقام، تجربه کردن، به جاده زدن، نترسیدن و کار کردن برای خلق یک دنیای بهتر.

پرسش و پژوهش بزرگ استیو، بلافاصله پس از اتمام دبیرستان کاپرتینو و اعزام به کالج ریید^{۵۳} در پرتلند ایالت اورگان^{۵۴} آغاز شد. طولی نکشید که این دانشجوی سال اول فقط سر کلاس‌هایی می‌رفت که موضوعاتشان برایش جذاب بودند و بلافاصله پس از یک ترم ناگهان بدون اطلاع والدینش رشته تحصیلی را رها کرد. او ترم دوم به کلاس‌های حسابداری رفت و دوره‌ای هم در خوشنویسی گذراند که طبق گفته او در سال‌های بعد منبع الهام او برای توانمندسازی کامپیوتر مکتبتاش در ارائه انواع حروف نگاری زیبا و متنوع شد. او همچنین به صورت عمیق‌تر به بررسی فلسفه و عرفان آسیایی پرداخت.

تابستان سال بعد، پس از اینکه با جیب خالی برای زندگی نزد والدین خود بازگشت، در یک باغ سیب در ایالت اورگان که به صورت اشتراکی اداره می‌شد، مشغول به کار شد که برای رفت و آمد وقت زیادی را از او می‌گرفت. بالاخره در منطقه سکونت خود، به عنوان تکنسین شرکت آتاری شغلی دست و پا کرد. این شرکت که به وسیله نولان بوش نل^{۵۵} تأسیس شده بود، بازی‌های ویدیویی می‌ساخت. او نشان داد که برای دستگاه‌های از کار افتاده، تعمیرکار قابل و ماهری است و توانست بوش نل را قانع کند تا به او اجازه تعمیر کیوسک‌های سکه‌ای (دستگاه‌هایی که با پرداخت سکه عمل می‌کردند) در کشور آلمان را بدهد. دلیل آن هم این بود تا برای سفر به هندوستان و ملحق شدن به دوستش رابرت فریدلند که شخصیت کاریزماتیک داشت و صاحب باغ سیب در ایالت اورگان بود، پولی جمع کند.

وقتی که فرهنگ جدید برای ارائه پاسخ به پرسش‌های او به رویش لبخند زد، می‌توانست روش جدید زندگی را که مفهوم واقعی داشت در آنجا جستجو کند. لاری برلیان می‌گوید: «باید استیو را در متن زمان نگه داشت. ما همگی دنبال چه چیز هستیم؟ در آن زمان شکاف بسیاری بین نسل‌ها وجود داشت. شکافی که خیلی عمیق‌تر

از شکاف بین چپ‌گراها و راست‌گراهای امروزی یا شکاف بنیادگراها و سکولارها بود و اگرچه استیو از طرف والدین خود حمایت می‌شد اما همیشه از افرادی مثل رابرت فریدلند که برای یافتن صلح و آرامش به هندوستان رفته بود، نامه‌هایی دریافت می‌کرد مبنی بر اینکه آنها مواردی نیز یافته‌اند و این چیزی بود که استیو به دنبالش می‌گشت.»^{۵۴} استیو ظاهراً به امید دیدار بانیم‌کارولی بابا، مشهور به مهاراجه به هندوستان رفت. این مرتاض مشهور منبع الهام برلیانت، فریدلند و دیگر جستجوگران حقیقت بود اما متأسفانه کمی قبل از ورود استیو درگذشت. مدت زمان حضور او در هندوستان به بخش‌های مختلف تقسیم شد و درست مثل افراد جوانی که به دنبال رویایی بزرگتر از آنچه در کودکی به آنها می‌دهند، هستند؛ حضور استیو هم بدون تمرکز کافی سپری شد. او به یک مراسم مذهبی که ده‌ها نفر دیگر در آن حضور داشتند، رفت. ردای نخی و گشاد پوشید، غذاهای عجیب خورد و اجازه داد تا یک هندوی مرموز موهای سر او را بتراشد. در آنجا به بیماری اسهال خونی مبتلا شد. برای اولین بار کتاب *یوگاناندا* به نام «شرح زندگی یک مرتاض» را مطالعه کرد. او بارها در طول عمر خود به این کتاب رجوع کرد و حتی در مراسم یادبود استیو جابز در کلیسای دانشگاه استنفورد در تاریخ ۱۶ اکتبر سال ۲۰۱۱، به همه حاضران یک جلد از آن داده شد.

طبق گفته برلیانت، استیو در روزهای نخست می‌خواست تبدیل به یک سادو^{۵۶} شود.

اغلب سادوهای هندوستان مثل راهب‌ها زندگی می‌کردند و خود را از خیلی چیزها محروم می‌کردند و فقط به زندگی معنوی تمرکز داشتند. استیو هم بسیار تشنه این نوع زندگی بود و تمایل بسیاری به آن داشت. برلیانت می‌گوید: «ایده دست کشیدن از همه چیز داستان رومانتیکی بود.» اما این بدین معنی نیست که او در بازگشت به ایالات متحده آرمان‌هایش را فراموش کرد و به‌طور کلی معنویت شرقی را ترک کرده بود. این تفکر، او را قادر می‌ساخت تا ضمن تلاش برای شکوفایی شخصی، شرکتی را تأسیس کند که محصولات متفاوتی به دنیا عرضه نماید. این برای مرد جوانی که سعی می‌کرد خود را بسازد و مردی که ناآرامی هوشمندانه بی‌پایانی داشت، جذاب و پرکشش بود. از نگاه او جهان در حال رسیدن به کمال نیز یک فرایند پیوسته و هدفی است که هرگز به‌طور کامل قابل یافتن نیست. این نگاهی است که کاملاً با ماهیت استیو مناسب دارد؛ در نظر گرفتن محصولی که هنوز ساخته نشده یا هر چیزی که اطراف

ماست. او هرگز برای احتمالات، محدودیتی متصور نمی‌شد یعنی نقطه پایانی کمال در کاری که می‌خواست انجام دهد، وجود نداشت. استیو از تحلیل‌های شخصی اجتناب می‌کرد و در زندگی خودش نیز همین طور بود: علی‌رغم اینکه به شدت سرسخت و گاهی نیز خودرأی و متعصب بود، اما دائماً خود را با شرایط تطبیق می‌داد، به احساس خود متکی و در حال یادگیری بود و همیشه مسیرهای جدید را امتحان می‌کرد. او دائماً در حال تغییر و تبدیل به یک انسان جدید بود.

هیچ‌کدام از اینها برای دنیای بیرون قابل رؤیت نبود و پیروی او از آیین بودا حتی نزدیک‌ترین دوستان و همکارانش را گیج کرده بود. مارک /اسلید^{۵۷} مدیر اجرایی بازاریابی که بعداً با استیو همکاری کرد، می‌گوید: «همیشه جنبه معنوی او در میان بود که به نظر نمی‌رسید با کارهایی که او انجام می‌دهد، هماهنگی داشته باشد.» او به‌طور مرتب «در اندیشه فرورفتن» را تمرین می‌کرد تا زمانی که صاحب فرزند شد؛ بدین ترتیب نیاز به صرف زمان بیشتری برای فرزندانش داشت و او آن را پیش‌بینی نکرده بود. او کتاب‌های ذهن‌زن و ذهن‌مبتدی نوشته سوزوکی را بارها مطالعه کرد و از آن به بعد محل تقاطع عناصر معنویت آسیایی با کسب‌وکار و زندگی تجاری‌اش موضوع مداوم صحبت‌های او با برلیانت در تمام طول زندگی‌اش شد. او سال‌ها با یک راهب بودایی به نام کوبون چینو /وتوگاوا^{۵۸} هفته‌ای یک‌بار دیدار می‌کرد و با او در مورد چگونگی برقراری توازن بین حس معنوی و اهداف تجاری‌اش مشورت می‌کرد. در حالی که کسانی که او را در سال‌های آخر عمر خوب می‌شناختند، استیو را یک بودایی مؤمن نمی‌دانستند اما نظم معنوی به شکل‌های ظریف و عمیق در زندگی او وجود داشت.

در پاییز سال ۱۹۷۴ وقتی استیو به آمریکا بازگشت، دوباره به عنوان تکنسین رفع اشکالات سخت‌افزاری در شرکت آتاری که متعلق به نولان بوش نل بود - و مدیریت ضعیفی نیز داشت - مشغول شد. آتاری آنقدر بی‌در و پیکر بود که استیو به راحتی می‌توانست چند هفته غیبت کند و به باغ سیب رابرت فریدلند برود و نه تنها اخراج نشود بلکه حتی متوجه عدم حضور او نباشند. در همین زمان واز در شرکت هیولت پاکارد یک شغل امن با حقوق خوب داشت اما کارش چالش برانگیز نبود. در آن زمان

در زندگی جابز هیچ نشانه‌ای وجود نداشت که او به یک موفقیت بزرگ در کسب و کار، فناوری کامپیوتر یا هیچ چیز دیگری دست پیدا کند. اما استیو نادانسته در حال ورود به کاری بود که زندگی‌اش را دگرگون می‌ساخت. سه سال بعد، او از یک فرد با لباس‌های مندرس به مؤسس و رهبر یک کسب و کار جدید و انقلابی آمریکا تبدیل شد.

استیو خوش شانس بود که زندگی‌اش در زمان پختگی دوران حاضر و آمادگی جهان برای ظهور شخصی با استعدادهای او بود. زمان حاضر عصر تغییر در همه چیز به ویژه در دنیای تکنولوژی اطلاعات بود. در دهه ۷۰ ماشین‌های بزرگ به نام مین فریم^{۵۹} عمل محاسبات را انجام می‌دادند. این ماشین‌ها که عظیم و دارای سیستم‌های محاسباتی به اندازه یک اتاق بودند، به مشتری‌هایی مثل شرکت‌های هوایی، بانک‌ها، مؤسسات بیمه و دانشگاه‌های بزرگ فروخته می‌شدند. برنامه‌ریزی برای رسیدن به نتیجه (مثلاً بازپرداخت رهن) کاری سخت بود. حداقل برای کسی که در دانشگاه رشته علوم کامپیوتر می‌خواند این‌طور به نظر می‌رسید و اغلب ما هم این‌طور فکر می‌کردیم که یک کامپیوتر مین فریم برای انجام چنین کاری ساخته می‌شود. پس از تعریف مسئله‌ای که می‌خواستید کامپیوتر آن را حل کند، شما باید با انجام یک کار طاقت‌فرسا به زبان برنامه‌نویسی کوبول^{۶۰} یا فورترن^{۶۱}، یک سری دستورالعمل‌ها را خط به خط و مرحله به مرحله طوری می‌نوشتید که فرایند منطقی عمل محاسبه یا کار تجزیه و تحلیل با دقت انجام شود. سپس باید روی یک کنسول مکانیکی هر خط از برنامه دست‌نویس را روی یک پانچ کارت مستطیل شکل، طوری تایپ کنید که آن کارت سوراخ سوراخ شود؛ به نحوی که کامپیوتر بتواند آنها را بخواند. پس از آن می‌بایست با دقت بسیار مطمئن شوید که کارت‌ها به ترتیب صحیح قرار گرفته‌اند. برنامه‌های ساده احتمالاً دارای ده‌ها کارت بودند که توسط یک باندا لاستیکی نگه داشته می‌شد اما برنامه‌های پیچیده‌تر دارای دسته‌های کارت زیادی بودند که با دقت در یک جعبه مخصوص چیده می‌شدند. سپس شما کارت‌های دسته شده را به اپراتور می‌دادید و او آن را در صف ده‌ها کارت که باید به داخل مین فریم تغذیه می‌شد، قرار می‌داد. در نهایت، ماشین نتیجه کار را روی کاغذهای عریض با خطوط راه راه سبز و سفید که به صورت آکاردئونی تا شده بودند، تحویل می‌داد. اغلب شما می‌بایست برنامه خود را سه، چهار یا حتی ده‌ها بار بازنگری می‌کردید تا نتیجه مورد نظرتان را به دست آورید.

به عبارت دیگر عمل محاسبه در سال ۱۹۷۵ اصلاً شخصی نبود. نوشتن نرم افزار، فرایندی آهسته و پرکار بود. این کامپیوترهای بزرگ و گران قیمت که نگهداری آنها هم کار زیادی می برد، توسط چند شرکت بزرگ صاحب تکنولوژی ساخته و فروخته می شدند. درست مثل دهه پنجاه، صنعت کامپیوتر در سال ۱۹۷۵ تحت سلطه ماشین های تجاری بین المللی^{۶۲} بود که بیش از مجموع رقبای خود دستگاه های مین فریم فروخته بود. در دهه شصت میلادی این شرکت های بازنده، سیون دوارف^{۶۳} نام داشتند اما در دهه ۱۹۷۰ هم شرکت جنرال الکتریک^{۶۴} و هم آر.سی.ای^{۶۵} کنار کشیده و گروه سازندگان سرسختی به نام بانج^{۶۶} در کار باقی ماندند. اعضای این گروه عبارت بودند از بوروز^{۶۷}، یونی واک^{۶۸}، ان.سی.آر^{۶۹}، شرکت کنترل دیتا^{۷۰} و هانی ول^{۷۱}. (حروف اول آنها نام شرکت های تشکیل دهنده BUNCH بود). در آن زمان شرکت تجهیزات دیجیتال دک^{۷۲} بر بخشی از بازار که شامل مینی کامپیوترهای ارزان تر و با قدرت پایین تر بودند و توسط کسب و کارهای کوچکتر و ادارت درون شرکت های بزرگ استفاده می شدند، تسلط داشت. در انتهای هر دو سر طیف تولید کنندگان، از نظر هزینه یک شرکت وجود داشت. در انتهای گران قیمت، شرکت کری ریسرچ^{۷۳} قرار داشت که در سال ۱۹۷۲ تأسیس و سوپر کامپیوترهایی را می فروخت که صرفاً برای تحقیقات علمی و مدل سازی های ریاضی کاربرد داشتند. اینها گران قیمت ترین کامپیوترها بودند که ۳ میلیون دلار قیمت داشتند. در انتهای ارزان قیمت تولیدکنندگان شرکت وانگ قرار گرفته بود که در اوایل دهه ۱۹۷۰ تأسیس و ماشین های تک منظوره به نام واژه پرداز می ساخت. این دستگاه نزدیک ترین ماشین به کامپیوترهای شخصی بود زیرا برای استفاده یک کاربر به منظور آماده سازی یک گزارش مکتوب یا نامه نگاری ساخته شده بود. صنعت کامپیوتر اساساً در سواحل شرقی آمریکا قرار داشت. ستاد شرکت (در حومه شمالی شهر نیویورک، شرکت های دک و وانگ^{۷۴} در بوستون، بوروز در شهر دیترویت، یونی واک در فیلادلفیا، ان.سی.آر در دیتون ایالت اوهایو و کری^{۷۵}، هانی ول و کنترل دیتا در مینیاپولیس قرار داشتند. تنها سازنده اولیه کامپیوتر در سیلیکون ولی هیولت پاکارد بود که کار اصلی آنها انجام تست های علمی و ساخت ابزار اندازه گیری و ماشین حساب بود.

این صنعت به دنیای تکنولوژی امروزی که دائماً در حال تغییر، ابداع و ابتکار و کارآفرینی است شباهت بسیار کمی داشت. یک سرمایه گذاری کسل کننده، بسیار شبیه

به تجارت کالاهای سرمایه‌ای بود. مشتریان بالقوه آنها به صدها شرکت می‌رسید که نیاز آنها بیشتر بر عملکرد و قابلیت اعتماد تمرکز داشت تا قیمت. تعجیبی ندارد که این صنعت منزوی و کمی از خود راضی بود.

در کالیفرنیا تعداد قابل توجهی از افرادی که دستی در این صنعت داشتند، به‌طور مرتب جلساتی را برای سرگرمی در گروهی به نام باشگاه کامپیوتر هوم‌برو^{۷۶} تشکیل می‌دادند. اولین گردهمایی آنها پس از انتشار شماره ماه ژانویه ۱۹۷۵ مجله پایپولار الکترونیکس^{۷۷} که بر روی جلد آن تصویر یک میکرو کامپیوتر آلتیر^{۷۸} قرار داشت برگزار شد. گوردون فرنچ^{۷۹} یکی از مهندسين منطقه سیلیکون ولی، میزبان این گردهمایی در گاراژ منزلش بود تا این کامپیوتر را که فرنچ به اتفاق یک نفر دیگر با استفاده از مونتاژ یک بسته ۴۹۵ دلاری فروخته شده توسط شرکت ام‌آی‌تی/اس^{۸۰} ساخته بود، معرفی کرده و نشان دهد. یک دستگاه با ظاهری اسرار آمیز و غیر قابل درک به اندازه یک آپلی فایر دستگاه‌های صوتی استریو بود که در روی آن دو ردیف کلید کشویی و تعداد زیادی چراغ‌های قرمز چشمک زن داشت. این دستگاه سنگین با ظاهری قدیمی کار زیادی نمی‌توانست انجام دهد اما نشان دهنده احتمال تملک یک کامپیوتر توسط شخص بود که می‌توانست در صورت تمایل، ۲۴ ساعته با آن برنامه‌نویسی کند، بدون اینکه برای پانچ کارت بخواهد در صف انتظار بایستد. بیل گیتس مقاله را خواند و کمی پس از آنها رواردر را ترک کرد تا یک شرکت کوچک به نام مایکروسافت برای طراحی زبان برنامه‌نویسی نرم‌افزار مخصوص کامپیوتر آلتیر^{۸۱} تأسیس نماید.

واز می‌دانست که ماشین ام‌آی‌تی/اس خیلی پیشرفته‌تر از کامپیوتر کِرم سودا، که او چهار سال قبل در ۱۹۷۱ با اجزاء ساده‌تر ساخت، نبود. او که به واسطه غریزه طبیعی و رقابتی خود تحت تأثیر قرار گرفته بود، طرح‌های جدیدی را برای یک میکرو کامپیوتر بهتر آماده کرد. دستگاهی که برنامه‌ریزی، کنترل و به کارگرفتن آن ساده‌تر باشد. سویچ‌های کشویی و چراغ‌های زیاد چشمک زن آن از نظر او مثل علائم مورش بود. چرا دستورات ورودی و مقادیر اطلاعاتی به صورت مستقیم‌تر توسط یک صفحه کلید ماشین تایپ انجام نشود؟ و چرا نوشتن متن و نتیجه برنامه آن را در یک مانیتور تلویزیونی متصل به دستگاه نتوان دید؟ و به این ترتیب، چرا یک دستگاه ضبط صوت کاست‌دار را برای ذخیره کردن برنامه و اطلاعات نتوان به دستگاه وصل کرد؟ کامپیوتر آلتیر، هیچ‌کدام از این خصوصیات را نداشت تا محاسبات را ساده‌تر و قابل دسترس‌تر

نماید. این چالشی بود که از تصمیم گرفت با آن روبه‌رو شود. در ذهن خود امیدوار بود که شرکت اچ.پی که او را استخدام کرده بود، احتمالاً بخواهد این ایده مفهومی او را بسازد.

استیو جابز، یک فرد فرصت‌طلب و مدیر برنامه‌ریزی جزء در این هنگام وارد شد. او فکر می‌کرد که واز به شرکت اچ.پی نیاز ندارد. او معتقد بود که به همراه واز می‌توانند کسب‌وکار خود را راه بیندازند. استیو می‌دانست که واز آنقدر استعداد دارد که یک کامپیوتر ارزان، قابل استفاده و با برنامه‌نویسی آسان طراحی کند تا حدی که تمام افراد باشگاه هوم‌برو هر کدام یک دستگاه بخواهند. بنابراین در پاییز و زمستان سال ۱۹۷۵ و اوایل ۱۹۷۶ همان‌طور که واز طراحی خود را تکمیل می‌کرد، جابز چگونگی جمع‌آوری منابع لازم برای خرید اجزاء آن و ساخت یک نمونه کاری را مورد بررسی قرار داد. هر چند هفته یکبار آنها نمونه اجرایی کامپیوتر خود را به جلسات باشگاه می‌بردند تا عملکردهای جدید آن را به حاضران سرسخت شهر نشان دهند. استیو واز را ترغیب می‌کرد که اعضاء باشگاه، مشتریان آنها هستند و می‌شود نمونه‌ها و مدارهای چاپی را به آنها فروخت. اعضاء باشگاه می‌توانستند تراشه‌ها و دیگر اجزاء را بخرند و خودشان آنها را روی میکرو کامپیوترهای خود مونتاژ کنند. استیو برای جمع‌آوری پول نقد و پرداخت آن به یک دوست، به منظور کشیدن طرح اولیه یک مدار الکترونیک، اتومبیل فولکس واگن مینی بوس خود را به همراه ماشین حساب قابل برنامه‌ریزی اچ.پی ۶۵ فروخت. پس از صرف ۱۰۰۰ دلار برای طراحی مدار و عقد قرار داد برای ساخت چند مدار دیگر، جابز و واز نیاک با فروش مدارها به مبلغ ۵۰ دلار برای هر کدام به اعضای کلوپ، حدوداً ۳۰ دلار از فروش هر مدار گیرشان آمد.

کسب‌وکار پر درآمدی نبود اما برای این دو مرد که معتقد بودند این میکرو کامپیوتر همه چیز را می‌تواند تغییر دهد، کافی بود. واز چند سال بعد توضیح داد: «ما حس می‌کردیم که همه خانه‌های کشور را تحت تأثیر قرار خواهیم داد اما احساس ما اشتباه بود. ما فکر می‌کردیم همه افراد به اندازه کافی از تکنولوژی بهره‌مند هستند تا از آن استفاده کرده، برنامه‌های خودشان را بنویسند و مشکلاتشان را به این طریق حل کنند.» استیو تصمیم گرفت نام شرکت جدید را اپل بگذارد. داستان‌های متفاوتی درباره منشاء این اسم وجود دارد اما این یک تصمیم خیره‌کننده و با شکوه بود. سال‌ها بعد لی کلاو^۲، همکار استیو در تبلیغات برند اپل به من گفت: «صادقانه معتقدم که او فکر

می‌کرد با دادن یک تکنولوژی به مردم که نمی‌دانستند آیا به آن نیاز دارند یا نه و با هر چیز دیگری که می‌شناختند متفاوت بود، زندگی آنها را تغییر خواهد داد. پس چیزی که مردم لازم داشتند باید کاربردی آسان داشته، قابل دسترس و دوست داشتنی باشد. او یک دفترچه شرکت سونی را بیرون آورد و نشان داد که *آکیوموریتا*^{۸۳} یکی از مؤسسين آن گفته که آنها به چیزی که به راحتی قابل دسترسی باشد نیاز دارند. شرکت سونی در اصل شرکت مهندسی مخابراتی توکیو نام داشت.»

در واقع انتخاب نام اپل نشانه‌گرانی و اصالت دستگاهی است که استیو برای خلق این ماشین‌های جدید به کار می‌گرفت. این نام نشانه خیلی چیزها بود از جمله: باغ عدن (بهشت) و ظهور بشریت (چه خوب و چه بد) که از گاز زدن میوه درخت دانش توسط حوا منتج می‌شد؛ جانی اپل سید بذر افشان بزرگ نعمت و فراوانی در افسانه‌های آمریکا؛ گروه بیتل‌ها و آرم روی صفحه‌های موسیقی آنها و ارتباطی که با اقامه دعوی آنها در سال‌های بعد داشت؛ اسحاق نیوتون سقوط سیب و جرقه یک ایده؛ پای سیب آمریکایی؛ افسانه *ویلیم تیل* که زندگی خود و پسرش را با زدن تیر به سیمی که روی سر پسرش گذاشته بود نجات داد؛ باروری، تندرستی و البته دنیای طبیعی.

اپل برعکس *ایسوس*^{۸۴}، *کامپک*^{۸۵}، *کنترل دیتا*، *دیتا جنرال*^{۸۶}، *دیجیتال ایکو پیمنت*^{۸۷}، *آی. بی. ام*، *اسپری رند*^{۸۸}، *تگزاس اینسترومنت* یا *ویپرو*^{۸۹} نامی ناآشنا نیست. این نام به شرکتی اشاره دارد که خلاقیت را برای علوم و مهندسی کامپیوتر به ارمغان آورد. همان‌طور که لی کلاو می‌گوید، انتخاب نام اپل یک تصمیم بزرگ و خلاقانه بود. استیو ذاتاً اعتماد به حس خود را دوست داشت؛ این خصوصیات او برای هر کسی که می‌خواهد به عنوان بهترین کارآفرین با توسعه چیزی که دیگران هرگز به آن فکر نکرده‌اند گذران زندگی کند، ضروری است.

البته حس استیو هم می‌توانست او را گمراه کند همان‌طور که عاشق اولین آرم و لوگوی شرکت اپل شد. این آرم یک طرح خطی سیاه قلم مانند یک طرح‌کننده کاری شده از اسحاق نیوتن بود که زیر یک درخت نشسته بود. مثل یک طرح با کار زیاد و یک تصویر ارزشمند بود که احتمالاً یک دانشجوی خوشنویسی را مسحور می‌کرد اما برای شرکتی که جاه‌طلبی‌های بزرگی داشت مناسب نبود. این طرح توسط *رونالد وین*^{۹۰} که قبلاً مهندس شرکت آتاری بود اما توسط استیو برای پیوستن به تیم او استخدام شده بود، طراحی و اجرا شد. هر وقت استیو و واز بی‌خردی بیشتری به

خرج می‌دادند، وین عاقلانه‌تر عمل می‌کرد. این سه نفر قرارداد شراکتی را امضاء کردند که سهم استیو و واز به‌طور برابر ۴۵ درصد برای هرکدام و سهم وین ۱۰ درصد بقیه بود. اما وین خیلی سریع تصمیم گرفت که نمی‌تواند آینده خود را برای این دو نفر تازه کار به خطر اندازد. در ماه ژوئن سال ۱۹۷۶ او سهام خود را به قیمت ۸۰۰ دلار به جابز و وازنیاک فروخت و سال بعد در مقابل مبلغی یک لوگوی جدید برای آنها طراحی کرد. از نظر پیت بست^{۹۱} یکی از اعضای گروه بیتل‌ها، وین شانس سواری گرفتن از زندگی خود را از دست داد.

کمی بعد از به ثبت رساندن شرکت سهامی اپل در کالیفرنیا در اول ماه آوریل ۱۹۷۶، استیو و واز به باشگاه کامپیوتر هوم‌برو سری زدند تا کامپیوتر کامل و مونتاژ شده جدید را عرضه کنند. واز با چالش‌های زیادی روبه‌رو شده بود. او بر روی یک مدار الکترونیکی در اندازه‌های ۹ در ۱۵٫۵ اینچ یک ریزپردازنده، چند تراشه حافظه پویا برای دسترسی تصادفی، یک واحد پردازنده مرکزی، یک منبع نیرو و برق و چند قطعه دیگر را طوری مونتاژ کرده بود که پس از اتصال به یک صفحه کلید و مانیتور، شخص می‌توانست کارهای اساسی را انجام دهد درست مثل نوشتن برنامه روی دستگاه شخصی خود و در منزل بدون اتصال به یک کامپیوتر مین فریم راه دور؛ و برای اولین بار فرد می‌توانست بر روی یک کامپیوتر کوچک، فرامین خود را با صفحه کلید تایپ کرده و فوراً نتیجه آن را بر روی یک مانیتور سیاه و سفید ببیند و بسیار ساده‌تر از همیشه آنها را ویرایش کند. هر دوی این مراحل، خروجی تمرین‌های قبلی بودند. واز همچنین نسخه‌ای از برنامه بیسیک^{۹۲} نوشته بود. این برنامه ساده‌ترین و مهم‌ترین زبان برنامه‌نویسی بود که روی ریزپردازنده موتورولا ۶۸۰۰ اجرا شده و به عنوان مغز کامپیوتری کار می‌کرد که استیو و واز آن را اپل ۱ نامیده بودند. اگرچه واز کاملاً راضی نبود اما او اولین کامپیوتر شخصی را خلق کرده بود. به هر حال استیو بزرگی این دستاورد و قدرت کلمه «کامپیوتر شخصی» را در صنعتی که از نظر سابقه کاملاً شخصی بود درک می‌کرد. بنابراین هروقت مردم از او در مورد آنچه واز در رویای خود پرورانده بود، سؤال می‌کردند او دقیقاً همین نام را استفاده می‌کرد.

واکنش اکثر اعضای باشگاه چندان پرشور نبود. اغلب آنها مونتاژکارانی بودند که فکر می‌کردند نیمی از لذت این ماشین‌ها در طراحی و ساخت ماشین توسط خود آنهاست. به همین دلیل هم آنجا را باشگاه کامپیوتر هوم‌برو می‌نامیدند. تنها کاری که باید با/پل می‌کردید، گذاشتن دستگاه، اتصال صفحه کلید و مانیتور، اتصال پریز برق و روشن کردن آن بود.

دیگران اعتراض می‌کردند که استیو روح باشگاه و هدف آن مبنی بر به اشتراک گذاردن آزادانه ایده‌ها را، با درخواست فروش یک ماشین کامل شده، زیر پا گذاشته است.

استیو طبیعتاً با این نوع افکار گروهی هماهنگی نداشت. او فردی بود که به تنهایی و آزادانه فکر می‌کرد و اغلب عقایدش بر خلاف عقل و شعور رایج در جوامعی بود که در آنها کار می‌کرد. او و دیگر افراد باشگاه از قماش جداگانه‌ای بودند. بحث‌های آنها اغلب او را آزار می‌داد؛ این در حالی بود که چند تن از آنها جاه‌طلبی وسیع‌تری در کسب‌وکار داشته و در نهایت شرکت‌های کامپیوتری کوچک خود را تأسیس کردند. اغلب آنها با وسواس بر پیچیدگی‌های الکترونیک تمرکز می‌کردند مثلاً اینکه مؤثرترین راه اتصال تراشه به کامپیوتر چیست یا چگونه می‌توان از یک کامپیوتر ارزان قیمت برای بازی‌های رایانه‌ای استفاده کرد، درست مثل بازی‌هایی که در دوران مدرسه روی کامپیوترهای مین فریم انجام می‌دادند. استیو دوست داشت به اندازه کافی در مورد الکترونیک و طراحی کامپیوتر بداند و بعدها در زندگی به مهارت خود در برنامه‌نویسی نیز مباحثات می‌کرد. اما حتی در سال ۱۹۷۵ نیز او اساساً و با شور و هیجان به پیچیدگی‌های کامپیوترها توجهی نداشت. در عوض در مورد اینکه پس از قرار گرفتن این تکنولوژی قدرتمند در دست بسیاری از مردم چه اتفاقی خواهد افتاد از خود وسواس نشان می‌داد.

در طول این سال‌ها، استیو به اندازه کافی خوش شانس بود؛ البته برخی بسیار خوب و برخی بسیار بد. *ادکت مول* از شرکت پیکسار معتقد است که از آنجایی که نمی‌توان شانس را کنترل کرد، چون بعضی وقت‌ها روی خوش و بعضی اوقات روی بد خود را نشان می‌دهد، آنچه مهم است آمادگی شما برای روبه‌رو شدن با آن است. استیو نوعی آگاهی بیش از حدی از محیط اطراف خود داشت که به او اجازه می‌داد تا فرصت‌ها را دو دستی بگیرد. به همین دلیل وقتی *پل تریل*^{۹۴} صاحب فروشگاه کامپیوتری *بایت*^{۹۵} در

نزدیکی منطقه ماتتین ویو پس از معرفی کامپیوتر، خود را به استیو و واز معرفی کرده و گفت که تحت تأثیر دستگاه آنها قرار گرفته و حاضر است برای انجام معامله متقابل صحبت کند، استیو دقیقاً می دانست چکار کند. روز بعد استیو یک اتومبیل قرض کرد و به فروشگاه بایت متعلق به تریل در محله آل کامینو^{۹۶}، در خیابان اصلی سیلیکون ولی رفت. تریل با حرف‌های خودش او را متعجب کرد و گفت اگر هر دو استیو (استیو و واز) بتوانند پنجاه عدد مدار الکترونیکی کاملاً مونتاژ شده با تمام تراشه‌هایی که روی آن وصل شده را در تاریخ معین تحویل دهند او برای هر قطعه ۵۰۰ دلار پرداخت می‌کند؛ به عبارت دیگر ده برابر قیمتی که استیو و واز از اعضای باشگاه برای مدارهای الکترونیکی می‌گرفتند. استیو بدون درنگ قول تحویل داد. اگر چه او و واز نه استطاعت خرید اجزاء و قطعات آن و نه فضای کافی و نیروی کار لازم برای ساخت هر چیزی را در اختیار داشتند.

از این نقطه به بعد، فرصت‌طلبی و انگیزه استیو تعیین‌کننده‌ی نمای روابط او و واز می‌باشد. واز که پنج سال از استیو بزرگتر بود، ارزش والای مهندسی را به استیو یاد داده بود. دستاوردهای او حس استیو - مبنی بر اینکه وقتی یک نابغه فناوری در کنارت باشد انجام هر کاری ممکن است - را تقویت کرده اما این توانایی استیو در به کار گرفتن واز بود که شراکت آنها را جلو می‌برد و البته همیشه این حرکت در جهت مثبت هم نبود. در سال ۱۹۷۴ وقتی شرکت آتاری می‌خواست نسخه جدید کار بزرگ خود به نام پونگ^{۹۷} را توسعه دهد، نولان بوش نل از استیو خواست که یک نمونه تهیه کند و به او پیشنهاد مالی خوبی داد تا او بتواند تعداد تراشه‌های ضروری برای هر مدار الکترونیک را کاهش دهد. استیو واز را وارد پروژه کرد و به او قول تقسیم پول را داد. طرح واز از آنچه بوش نل فکر می‌کرد اقتصادی‌تر بود، بنابراین بر روی قیمت توافق شده یعنی ۷۰۰ دلار، ۵۰۰۰ دلار هم پاداش داد. بر اساس گفته‌های واز، استیو به جای ۲۸۵۰ دلار فقط ۳۵۰ دلار به او پرداخت کرد. کسی که زندگی نامه واز را به صورت رسمی می‌نوشت، گفته که استیو کلاه گذاشتن بر سر واز را منکر شده است اما این تهمت درست به نظر می‌رسید زیرا با چند مورد که استیو افراد نزدیک به خود را دور زده بود، هماهنگی داشت.

البته واز هنوز - مثل چند تن از همکاران نزدیک استیو که بعداً از او نا امید شده بودند - اعتراف می‌کند که هرگز بدون استیو به این موفقیت‌های درخشان دست پیدا

نمی‌کرد. سفارش ترل برای ۲۵ هزار دلار مادربرد کامپیوتر بسیار بیشتر از آن چیزی بود که واز در تصورش می‌توانست بفروشد.

این دو مرد جوان بازار کوچکی برای بلوباکس‌های خود درست کرده بودند اما در مقایسه با این سفارش، آن بازار چیز کوچکی بود. آنها هرگز واحدهای چندگانه از هر چیزی را در این تعداد درست نکرده بودند. آنها هرگز به‌طور رسمی برای کسب‌وکار سرمایه‌گذاری هم نکرده بودند. حتی هیچ چیزی با یک قیمت واقعی نفروخته بودند. هیچ‌کدام از این موارد جابز را منصرف نکرد. او جزئیات تولید را مورد نظر قرار داد. برای کارگاه، او یکی از اتاق خواب‌های منزل والدینش را در اختیار گرفت. او از خواهر ناتنی خود پتی برای قرار دادن و لحیم کردن نیمه هادی‌ها و قطعات دیگر در سر جای تعیین شده روی مدار استفاده کرد. وقتی ترل پنجاه قطعه دیگر سفارش داد، استیو عملیات ساخت را به گاراژ منزل پدرش برد و او هم اتومبیل‌هایی را که برای فروش مجدد تعمیر می‌کرد از آنجا خارج کرد. او بیل فرناندز را استخدام کرد. بیل فرناندز همان کسی بود که در دوران دبیرستان استیو را به واز معرفی کرده بود. سپس پسران دیگر حاضر در همسایگی خود را برای تسریع در فرایند ساخت به کار گرفت. او یک خط تلفن برای سرویس پاسخگویی ثبت نام کرد و یک صندوق پستی نیز اجاره نمود. به عبارت دیگر هر کاری می‌توانست انجام داد.

گاراژ به یک خط مونتاژ کوچک تبدیل شد. در یک بخش، خواهر استیو و چند دوست دیگر تراشه‌ها را سر جای خود لحیم می‌کردند. واز نیز محل کار مخصوص خودش را داشت و مدارهای مونتاژ شده را پس از تکمیل تست و کنترل می‌کرد. در بخش دیگر گاراژ مدارهای مورد نظر را زیر لامپ‌های حرارتی قرار می‌دادند تا استقامت آنها را تست نمایند. مادر استیو به تلفن‌ها پاسخ می‌داد. همه شب‌ها و تعطیلات آخر هفته را کار می‌کردند. استیو بیش از دیگران تمرکز داشت. او بدون توقف افراد گروه را به کار کردن تحریک و تشویق می‌کرد. وقتی چیزی خراب می‌شد او به سرعت دست به کار می‌شد؛ وقتی یکی از دوست‌های قدیمی او در لحیم کاری صحیح تراشه‌ها کار را خراب کرد، استیو او را وادار کرد تا ثبت دفترهای گروه را انجام دهد. اخلاقش تند بود و هرگز در سرزنش افرادی که کار را خراب می‌کردند، درنگ نمی‌کرد. او از زمان کودکی دلیلی برای پنهان کردن احساسات صادقانه‌اش نمی‌دید. اکنون استیو اولین درس‌های مدیریت خود را یاد می‌گرفت یعنی اگر خلق و خوی او

به درستی به سمت هدف نشانه گرفته می‌شد، می‌توانست ابزار انگیزشی خوبی باشد. این درسی بود که او به سختی از آن روگردان می‌شد.

مطمئناً تحت چشم‌های تیزبین استیو، تیم ناهمگون او همه مدارهای سفارشی تریل را سروقت آماده تحویل کرد. این محصول تماماً فروش نرفت. کمتر از دویست دستگاه /پل ۱ فروخته شد. در آن تابستان و در آن گاراژ افسانه‌ای، استیو برای اولین بار گروهی را گرد آورد که سخت کار کنند و یک دستگاه ابتکاری و اعجاب انگیز را که حتی مطمئن به ساخت آن نبودند، به وجود آورند و تحویل دهند. این آخرین باری نبود که او از این کلک استفاده می‌کرد. پس از ترک کالج، سفر به هندوستان و کار در شرکت آتاری، استیو مأموریت واقعی خود را پیدا کرد و حالا او کاملاً به این کار می‌پرداخت.