СТИВ ЖОБС

бизнес ҳақида

ДУНЁНИ ЎЗГАРТИРГАН ОДАМНИНГ
250 ТА МУЛОҲАЗАСИ

Бизнес психологияси

СТИВ ЖОБС

СТИВ ЖОБС
бизнес ҳақида

ДУНЁНИ ЎЗГАРТИРГАН ОДАМНИНГ 250 ТА МУЛОҲАЗАСИ

"Илм-зиё-заковат"
Тошкент – 2021

Психология бизнеса

СТИВ ЖОБС

СТИВ ЖОБС
о бизнесе

250 ВЫСКАЗЫВАНИЙ ЧЕЛОВЕКА, ИЗМЕНИВШЕГО МИР

"Илм-зиё-заковат"
Ташкент – 2021

2021/42-1

УЎК: 334.001-10.
КБК: 822.22.11 (Инг.10)
Ж 10

Стив Жобс. “Стив Жобс бизнес ҳақида: дунёни ўзгартирган одамнинг 250 та мулоҳазаси” / рус тилидан **Эргашбой Матёқубов таржимаси**/ “Бизнесда психология” туркуми –
Т.: “Илм-зиё-заковат” нашриёти, 2021. – 256 б.

Шахсий компьютерлар, “iPod”, “iPad”, “iMac” ва бошқа шу каби қурилмаларни ишлаб чиқарувчи “Apple Inc.” компаниясининг бош директори Стив Джобс (1955–2011) ўз даврининг ихтирочиси ва бизнес келажагини олдиндан кўра оладиган тадбиркорларидан бири эди. “Apple” компанияси унинг раҳбарлиги остида одамларнинг коммуникация имкониятларини кенгайтирди ва янги технологиялар яратди.

Жобснинг мулоҳазалари беқиёс тажрибага ва теран маънога бой. Бу мулоҳазалар ўқувчига ушбу таниқли тадбиркорнинг дунёсини очиб беради.

Ушбу китоб барчага, шунингдек, бизнесда ёки ихтирочилик муваффақият қозонишни истаган ҳар бир кишига мўлжалланган.

УЎК: 334.001-10.
КБК: 822.22.11 (Инг.10)

ISBN: 978-9943-7318-1-3

© Стив ЖОБС.
© “Илм-зиё-заковат”. 2021 йил.

МУНДАРИЖА

Сўзбоши 5

Биринчи қадам ҳақида 10

Бизнес ҳақида 30

Етакчилик ҳақида 74

Инновациялар ҳақида 86

Бошқа ҳамма нарсалар ҳақида 121

Технологиялар ҳақида 144

Орзулар ҳақида 174

Мерос ҳақида 198

Ҳаёт ҳақида 224

СЎЗБОШИ

Ҳатто унинг ҳаёт йўли ўз интиҳосига етганида ҳам одамлар "Apple Inc." компанияси асосчиларидан бири, "iMac", "iPod", "iPhone" ва "iPad"ларнинг ортида турган инсон Стив Жобс ҳақида якдил фикрга кела олишгани йўқ.

Жобс айримлар учун дунёни яхши томонга айлантирган инсон, кундалик ҳаётимизга улкан таъсир ўтказган ихтирочи ва тадбиркор бўлса, бошқалар унда бизнесдаги барча қинғир-қийшиқликларнинг рамзини, ҳеч қачон ўз муваффақиятини бошқалар билан баҳам кўрмайдиган инсонни кўришарди. Буларнинг ҳар бири ўз фикрига маҳкам ёпишиб олган.

Айтиш кераккн, у ҳар доим ҳам одамларнинг эътибор марказида бўлмаган. 1955-йилда Сан-Францискода туғилган, Пол ва Клара Жобслар томонидан асраб олинган Стивен Пол Жобс дастлаб омадсизликлар гирдобида яшайди. Олий маълумотли эмаслиги у учун технология бизнеси йўлида жиддий тўсиқ бўлади. Охир-оқибат видеоўйинлар билан шуғулланувчи "Atari Inc." компаниясидан иш топди. У айнан шу пайтларда Стив Возняк билан танишиб қолади.

Бизнес соҳасига қўйилган биринчи қадами ўртамиёна эди. Жобс, Возняк ва учинчи шерик — Роналд Уейн 1976-йилда "Apple"га асос солишди.

Орадан бир йил ўтиб чиқарилган “Apple II” компьютери маълум бир муваффақият келтирган бўлса-да, компаниянинг ҳақиқий парвози 1984-йилдан — “Суперкубок” футбол ўйинида ушбу компаниянинг рекламалари пайдо бўлиши ва “Macintosh” компьютери чиқарилишидан бошланган.

Жобс ҳар томонлама кучли шахс бўлса ҳам, уни ғоялар новатори деб бўлмас эди. Унинг фикрига кўра, маҳсулот тузилиши фойдаланиш учун канча осон ва қулай бўлса, маҳсулот шунчалик яхши ҳисобланади. Компания директорлар кенгашида ҳокимият учун кураш кучайган бир вақтда айнан мана шу ғоялар ҳамда нафсоният кучи уни “Apple”ни тарк этишга мажбур қилди.

У 1985-йилда кетган бўлса, компания тарихига қараб айтиш мумкинки, “Apple” усиз ўзининг инновацион новаторлигидан маҳрум бўлди. Жобснинг келгуси ҳаёти учун икки янги ташаббус пойдевор бўлиб хизмат қилган. Биринчиси — “Lucasfilms” компаниясининг график дизайни бўлими “Pixar” — ҳақида тўхталадиган бўлсак, Жобс уни 10 миллион долларга сотиб олиб, деярли 20 йилдан кейин “Disney” компаниясига 7,4 млрд долларга сотади. Бу вақт ичида “Pixar” анимация соҳасидаги инқилоб ясади, яъни “Ўйинчоқлар тарихи” мультфильмидан бошлаб, деярли ҳар йили тўлиқ метражли фильм чиқарадиган даражада ривожланган эди.

“NeXT Computer”да Жобснинг компьютерни таълим воситасига айлантириш ҳақидаги ғояси оммавий муваффақият учун жуда қимматли бў-

либ чиқди, аммо техник нуқтайи назардан олиб қараганда, ишлаб чиқарилган бу компьютер ва операцион тизим бир неча йиллик ривожланишни олдиндан белгилаб берди. Буни ҳатто ушбу компанияни 1997-йилда сотиб олган ва у билан бирга ўзига Жобсни ҳам қайтарган “Apple” ҳам тан оларди.

Мана шу дақиқадан деярли барчага яхши таниш бўлган ҳикоя бошланди: дастлаб “Technicolor” ранг узатувчи технологиясига эга бўлган, моноблок кўринишидаги ўзининг ихчам дизайни билан “iMac” пайдо бўлди. Навбатдаги оламшумул воқеа эса мусиқа саноатини бошдан оёқ ағдар-тўнтар қилган ва рақамли мусиқа сотувининг янги формати ҳамда янги даврининг рамзи бўлган “iPod” бўлди. “IPod”га киритилган қулайлик ва оммабоплик ғояларининг давоми бўлган “iPad” ва “iPhone” кутилганидан ҳам аъло натижа кўрсатди. Улар Жобс меросининг асосий моҳияти сифатида “Apple Inc.”га иккинчи ҳаётни тақдим этди. Бошқача қилиб айтадиган бўлсак, ҳеч ким компаниядан кутмай қўйган нарсани амалга оширишди.

Мен бу китоб устида “iMac”да ишладим, ёнимдаги столда вибрация бериб турган “iPhone”га матнли хабарлар келар, бу вақтда аёлим меҳмонхонада ўтирганча “iPad”да нималар биландир машғул, “iPod” бўлса компьютернинг табиий ҳолатда “iTunes” кутубхонасини тўлдириб турарди. Ушбу жумлани ёзиб ва ўқиб бўлишим биланоқ тўсатдан мени “Mac” гўзаллиги”нинг телба мухлиси

ва ихлосманди сифатида қабул қилишлари мумкинлиги ҳақида ўйлаб қолдим. Аммо кунимнинг катта қисми Жобснинг қўлидан чиққан маҳсулотлар билан боғлиқ бўлса, иккинчидан, ҳозирча савдойи технофиллар сафига кирмайман.

Шахсий компьютерлар пайдо бўлиши билан дунёнинг барча қисмидаги одамлар ҳаёти ўзгарганини (яхши тарафгами ёки ёмон тарафгами — бу бошқа мунозаранинг мавзуси) тўғрисида ҳеч ким баҳслашмаса керак. Бир ҳафтада неча соат компьютер олдида ўтиришингиз, рақамли қурилмада мусиқа эшитишингиз, неча соат смартфондан фойдаланишингизни ҳисоблашга уриниб кўринг. Бевосита ёки билвосита Стив Жобс дунёни ўзи хоҳлаган йўналишда юришга мажбур этди. Балки, у ўзининг номи билан боғлиқ бўлган ҳамма маҳсулотларни ҳам ихтиро қилмагандир. Аммо унинг даҳоси одамлар нимани хоҳлашини уларнинг ўзлари ҳали буни англамасларидан аввал тушуниш ва олдиндан кўра билишидадир (Жобснинг фикрлари киритилган ушбу жамланмада бунга кўп бора гувоҳ бўласиз).

Умрининг охирги йиллари ошқозоности саратони билан курашган Стив Жобс бизни 2011-йили 56 ёшида тарк этди. У инсон сифатида ҳам, "Apple Inc."нинг шон-шарафи сифатида ҳам ноёб ва сирли одам бўлган. Унинг 1976-йилдан бери берган интервьюлари сони саноқли эканлигига ажабланмаса ҳам бўлади. Лекин унинг ўз кўнглини очган пайтлари айтган фикрлар дурдонаси мени, умид қиламанки, сизни ҳам ажаблантирмай қўй-

майди. Жобснинг 2005-йили Стенфорд университетида дипломларни топшириш маросимидаги чиқиши бунга ёрқин мисол бўла олади.

Кўпчилик тасдиқлаши мумкин: Стив Жобс "Apple"нинг шон-шарафи бўлганчалик бошқа бир инсон маълум компаниянинг рамзига айланиши тарихда жуда кам учрайдиган ҳолат. Шунинг учун ҳам унинг вафоти ҳақидаги хабар кўплаб юракларни ларзага солгани эҳтимолдан холи эмас. Гап унинг меҳрибон ёки бағрикенг инсон бўлганида эмас (сиз бунга китобни ўқиб ишонч ҳосил қилишингиз мумкин). Гап "Apple"нинг маҳсулотлари бекам-у кўст эканлигида ҳам эмас (бунга ҳам китобдан тасдиқ топасиз).

Балки, ҳамма гап сўнгги ўн йил ичида биз ҳаммамиз Стив бизга нима кутишимиз кераклигини айтишига, биз қаерга кетаётганимиз ва у ерга етиб бориш учун нима қилишимиз кераклигини кўрсатишига умид қилганимиздадир? Эҳтимол, биз барчамиз — ўзимиз буни тан оламизми ёки йўқми — ич-ичимиздан унинг мухлисларидирмиз.

Жобснинг ўлими ҳақидаги хабардан кейин "Apple"нинг акцияларининг нархи кескин тушиб кетди. Ва мен: "Бу бутун олам ланг очилган бўшлиқни кўриб, мувозанатга эришишдан аввал сўнгги ўн йил ичида илк бора ларзага келишга мажбур бўлган лаҳза эди", — дея ўйлардим.

Алан Кен Томас,
2011-йил.

БИРИНЧИ ҚАДАМ ҲАҚИДА

О НАЧАЛЕ

Биз бирор бир ажойиб ишни бажариш ҳамда уни биринчи марта амалга ошириш орқага чекиниш ва уни такрорлашдан кўра арзонроқ, деган ғоявий ишонч билан бошладик.

"Newsweek", 1984-йил.

Ўша вақтлар "Силикон водийси"нинг катта қисми мевазордан — ўрик ва олхўри боғларидан — иборат бўлиб, ҳақиқий жаннат эди. Мен водийнинг бир бошида туриб иккинчи бошини кўриш мумкин бўлган пайтлардаги ҳавонинг мусаффолигини ҳанузгача ҳис қиламан.

"Силикон водийси"да 1960-йилларнинг бошларидаги болалик ҳақида" — Смитсон институти, 1995-йил.

О начале

Мы начали, идеалистически полагая, что сделать что-то отлично, да еще с первого раза, дешевле, чем отступать и делать это снова.

— Newsweek, 1984 г.

Кремниевую долину в те времена по большей части занимали фруктовые сады — абрикосовые и сливовые — это был настоящий рай. Я помню кристальную чистоту воздуха, когда с одного конца долины можно было видеть другой.

— О детстве в Кремниевой долине в начале 1960-х гг., Смитсоновский институт, 1995 г.

Бу илмсизлик натижасида туғилган қандайдир сеҳрли нарсалар эмас, балки инсоннинг меҳнати эканлиги янада тушунарлироқ бўлади. Тадқиқот ва ўрганиш натижасида жуда қийин бўлиб туюлган нарсаларни тушуна бошлаганингизда, бу сизнинг ишончингизни беқиёс даражада оширади. Болалигим шу маънода жуда бахтли ўтди.

"Смитсон" институти — 1995-йил.

Становится намного понятнее, что это дело рук человека, а не не те магические штучки, которые рождаются в результате незнания. Это неизмеримо повышает уверенность в себе, когда в результате исследования и обучения начинаешь понимать вещи, казавшиеся очень сложными. Мое детство было очень счастливым в этом смысле.

— Смитсоновский институт, 1995 г.

Ниҳоят, “Macintosh” стол компьютернни акциядорлар йиғилишига тақдим этар эканмиз, йиғилганлар бизни беш дақиқа давомида қарсаклар билан олқишлашди. Энг ажаблантирадигани шуки, кўз ўнгимда олдинги ўринларни эгаллаб турган “Мас”ни ишлаб чиқариш жамоасига нимадир бўлганди. Табиийки, шу ерга жамлаганлардан ҳеч бири буни амалга ошира олганимизга ишона олмаётганди. Ҳамма йиғларди.

“Playboy” — 1985-йил.

О начале

Когда мы наконец представили [настольный компьютер Macintosh] собранию акционеров, присутствовавшие наградили нас пятиминутными аплодисментами. Удивительнее всего было то, что произошло на моих глазах с командой разработчиков Мас, которые занимали первые ряды. Казалось, никто из нас не мог поверить в то, что мы сделали это. Все плакали.

— Playboy, 1985 г.

2021/42-1

Ҳар қандай рамзни (символни) компания номи билан боғлаш учун, одатда, ўн йил ва, тахминан, 100 миллион доллар керак бўлади. Бизга бирор бир номсиз маҳсулотга жойлаштириладиган олмос керак эди.

Машҳур "Apple" логотипи ҳақида 1993-йилдаги интервьюдан.

Мен автотураргоҳда эдим, калит эса ўтолдиргичжа эди ва мен: "Агар бу ҳаётимнинг сўнгги куни бўлса, мен уни нимага сарф қилардим: расмий учрашувгами ёки шу аёл билан танишувгами?" — дея ўйладим. Автотураргоҳдан югуриб чиқдим ҳамда уни бирга тушлик қилишга таклиф қилдим. У рози бўлди. Биз шаҳарга бордик ва ўшандан бери ажралмадик.

Рафиқаси Лаурен билан танишуви ҳақида. "The New York Times" — 1997-йил.

Обычно нужно с десяток лет и порядка $100 млн, чтобы связать какой-либо символ с названием компании. Нам же требовался такой бриллиант, который можно размещать на продукте без какого-либо названия.

— Интервью 1993 г. о знаменитом логотипе Apple.

Я был на парковке, ключ в замке зажигания, и думал: «Если бы это был последний день моей жизни, на что бы я его потратил: на деловую встречу или на знакомство с этой женщиной?» Я пробежал через парковку и пригласил ее пообедать вместе. Она согласилась, мы отправились в город и с тех пор не разлучались.

— О знакомстве с женой Лорен, The New York Times, 1997 г.

"Силикон водийси"ни яратганлар технарлар (самолётларга техник хизмат кўрсатувчи мутахассислар) эди. Улар бизнес қилишни, шунингдек, оммабоп кўп нарсаларни яратишни ўргандилар. Шунингдек, одамлар бошқа ижодкор, билимдон кишилар билан биргаликда меҳнат қилсалар, инсониятнинг кўпгина муаммоларини ҳал қилишлари мумкинлигига улар шак-шубҳасиз ишонишган. Бунга менинг ишончим комил.

"Wired" — 1996-йил.

10 йил олдин "Apple"га қайтиб келганимда нималар қилардим?! Стенфордга музей, барча ҳужжатлар ва эски машиналарни берардим. Веб сайтлардаги маълумотларни супуриб ташлардим ва шундай дердим: "Орқага қарашни бас қилинг. Эртага нима бўлиши ҳақида ўйлаб кўриш керак".

"All Things Digital D5" конференцияси.

Те, кто создавал Кремниевую долину, были технарями. Они учились вести бизнес, учились делать массу вещей, но реально верили в то, что люди, если будут упорно работать вместе с другими творческими, умными людьми, способны решить большин-ство проблем человечества. Я очень верю в это.

— Wired, 1996 г.

Что я сделал, когда вернулся в Apple 10 лет назад, так это передал Стэнфорду музей, все документы и все старые машины, вымел паутину и сказал: «Хватит оглядываться назад. Думать нужно о том, что произойдет завтра».

— Конференция "All Things Digital D5".

“Apple” биринчи амалий амалий қадамидаёқ қандайдир ақл бовар қилмас омадли тасодиф туфайли зарур пайтда керакли жойда пайдо бўлди.

Бир неча ҳафта олдин Билл Гейтс билан унинг Сиэтлдаги уйида тушлик қилдик. Бир вақтлар иккаламиз ҳам ушбу бизнеснинг энг ёш вакиллари эдик. Энди эса шу бизнеснинг фахрийларига айландик.

Практически с самого начала Apple по какому-то невероятно счастливому стечению обстоятельств оказывалась в нужном месте в нужное время.

Я обедал у Билла Гейтса дома в Сиэтле пару недель назад. Мы оба сошлись на том, что когда-то были самыми молодыми в этом бизнесе, а теперь превратились в ветеранов.

Хуллас, "Atari"га бордик ва уларга шундай дедик: — Биз бу ажойиб ишни уддаладик ва ҳатто сизлар яратган баъзи нарсалардан ҳам фойдаландик. Бизга ҳомийлик қилишни хоҳламайсизми? Ёки уни сизга берамиз. Бизга маош беришингизни ҳамда сиз учун ишлашни истардик. Аммо улар таклифимизга: "Йўқ", — дея жавоб беришди. Натижада "Hewlett-Packard"га бордик. Бироқ улар ҳам: "Сиз бизга керак эмассиз. Сизлар ҳали коллежни ҳам битирганингиз йўқ", — дейишди.

Ўйлайманки, бу жуда катта жараённинг бошланиши эди. Баъзан биринчи қадамни ташлаш жуда қийин бўлади, бироқ биз буни амалга ошира олдик.

Так вот, мы пошли в Atari и сказали: «Мы сделали эту потрясающую штуку и даже использовали некоторые ваши наработки, не хотите ли вы профинансировать нас? Или мы отдадим ее вам. Нам просто так хочется. Платите нам зарплату, и мы будем работать на вас». Но они сказали: «Нет». Поэтому мы направились в Hewlett-Packard, но и они сказали: «Вы нам не нужны. Вы даже колледж еще не окончили».

Я думаю, это начало чего-то действительно большого. Иногда первый шаг — самый трудный, а мы его сделали.

Менга омад кулиб боққанди: ҳаётим бошидаёқ нима қилишни ёқтиришимни англагандим.

Боб Дилан шеърияти Стив Вознякка ("Apple" асосчиларидан бири) ҳам, менга ҳам жуда ёқарди ва бу иккаламиз кўп фикр-мулоҳазалар юритардик. Бу — Калифорния. Бу ерда Стенфорддан келтирилган янги LSD мониторларни топишингиз мумкин. Тунни севимли ёдингиз билан соҳилда ўтказишингиз мумкин. Калифорния — тажрибалар ва ихтиролар руҳиятини, янги кашфиётлар учун имконият улашувчи маскандир.

"Playboy" — 1985-йил.

Мне повезло — я понял еще в начале своей жизни, что мне нравится делать.

[Соучредителю Apple Стиву Возняку] и мне очень нравилась поэзия Боба Дилана, и мы много размышляли об этом. Это Калифорния. Здесь можно найти свеженький LSD из Стэнфорда. Можно провести ночь с подругой на пляже. Калифорния — это дух экспериментирования и открытости, открытости для новых возможностей.

— Playboy, 1985 г.

Сиз 1984-йилдаги рекламани кўргансиз. Калифорния ва Купертинодаги “Macintosh” “IBM” сингари гигант компаниялар билан тақ-қосланганда жуда кичик бир эди. Аммо у: “Тўхтанг, сиз нотўғри йўлдан кетяпсиз. Компьютерларни ривожлантиришга йўналтирилган биз хоҳлаган йўл бундай эмас. Авлодларимизга қолдирмоқчи бўлган мерос ҳам бундай эмас. Фарзандларимиз ўрганиши керак бўлган нарсалар ҳам бу эмас. Бу нотўғри. Сиз борадиган тўғри йўл қайси эканлигини мана биз айтамиз. У “Macintosh” деб номланади ва беқиёс даражада энг аълосидир. Бу энг ажойиб танлов ва сиз буни амалга оширинг.

"Смитсон" институти — 1995-йил.

Вы видели рекламу 1984 года. Macintosh была довольно маленькой компанией в Купертино, Калифорния, по сравнению с таким голиафом, как IBM, но она говорила: «Стойте, вы идете не в ту сторону. Это не тот путь, по которому мы хотим направить развитие компьютеров. Это не то наследие, которое мы хотим оставить. Это не то, чему должны учиться наши дети. Это неправильно, мы скажем вам, куда идти, — вот этот путь. Он называется Macintosh, и он несравненно лучше. Это лучший выбор, и вы сделаете его».

— Смитсоновский институт, 1995 г.

БИЗНЕС ҲАҚИДА

О БИЗНЕСЕ

Сиз нима кераклигини мижозларнинг ўзидан шунчаки сўрай олмайсиз ва уларга сўрагани нарсасини таклиф қилишга уриниб ҳам кўра олмайсиз. Чунки ҳаммаси тайёр бўлган пайтда улар янги нимадир хоҳлаб қолишади.

"Inc." —1989-йил.

Миқдорга нисбатан сифат муҳимроқ. Ғалабага олиб келадиган битта зарба, самараси паст иккита зарбадан яхшироқдир.

"BusinessWeek".

Вы не можете просто спросить у клиентов, что им нужно, и потом попытаться предложить им это. К тому моменту, когда все будет готово, они захотят что-нибудь новое.

— *Inc., 1989 г.*

Качество важнее, чем количество. Один хоумран намного лучше, чем два дабла.

— *BusinessWeek.*

“Apple” жуда катта маблағга эга, аммо менинг фикримча, агар ҳушёрлик билан фаолият олиб борилмаса, ушбу компания, балки, эҳтимол, (мос келувчи сўзни топишга ҳаракат қиляпман) йўқ бўлиб кетиши мумкин мумкин.

Жобс "Apple" компаниясига бош директор сифатида қайтган заҳоти олинган интервьюдан."TIME" — 1997-йил.

“Apple” харажатларни орқали муаммога ечим изламайди. “Apple” учун муаммонинг ечими — мавжуд вазиятдан чиқишнинг янги йўлини топишдир.

Оуен Линзмаер. "Apple" компанияси мутлақо махфийлигининг 2.0. даражаси ҳақида. Дунёнинг энг ёрқин компанияси тарихидаги ажойиб фактлар" — 2004-йил.

Apple обладает огромными активами, но, на мой взгляд, без определенной заботы компания может, может, — я пытаюсь найти подходящее слово — может, может погибнуть.

— TIME, 1997 г., сразу после возвращения Джобса в Apple в качестве генерального директора.

Лекарством для Apple является не сокращение затрат. Лечение Apple заключается в поиске нового пути выхода из существующей ситуации.

— Оуэн Линзмайер, «О компании Apple совершенно секретно 2.0. Наиболее красноречивые факты из истории самой колоритной компании в мире», 2004 г.

Менинг шиорларимдан бири — бири ҳушёрлик ва соддаликдир. Оддийлик мураккабликка нисбатан машаққатлироқ: ғоя аниқ ва содда бўлиши кўпроқ меҳнат қилиш керак. Агар шунга эришсангиз, ҳатто тоғларни силжитишга қодир бўласиз. Демак, ғоянинг аниқ ва содда бўлиши қилган меҳнатингизга арзийди.

"BusinessWeek" — 1998-йил

Сиз нима бўлишини олдиндан айтиб бера олмайсиз, лекин ҳаракат йўналишини олдиндан тушуниб олишингиз мумкин. Бу эса сиз эриша оладиганнинг энг муҳимидир. Шундан сўнг шунчаки четга чиқишингиз ва халақит бермаслигингиз керак. Шунда барчаси ўз-ўзидан жойига тушади.

"Rolling Stone" — 1994-йил.

Одна из моих мантр — сфокусированность и простота. Простое дается труднее, чем сложное: нужно много работать, чтобы мысль стала ясной и простой. Однако оно того стоит, если вам это удается, вы способны свернуть горы.

— *BusinessWeek, 1998 г.*

Вы не можете точно предсказать, что произойдет, но вы можете уловить направление движения. И это самое большее, чего вы можете добиться. После этого нужно просто отойти и не мешать, и все встанет на места само собой.

— *Rolling Stone, 1994 г.*

Биз ўз тасаввурларимизга таянамиз ва кимгадир тақлид қилишдан кўра шундай йўл тутишни афзал кўрамиз. Майли, бошқалар тақлид қилиш билан шуғулланаверсин. Бизчи? Биз эса доимо навбатдаги орзуга эргашамиз.

"Macintosh" нашрининг интервьюси — 1984-йил.

Сифат ўлчовида бошқалар учун намуна бўлинг. Баъзи одамлар мукаммалликни кутадиган вазиятга мослашмаган.

Агар муаллифлик ҳуқуқи оёқости қилинса, патентлар кучини йўқотса, интеллектуал мулк ҳимоясиз қолса, одамлар сармояларни тўхтатадилар. Бу эса ҳамма учун ёмон бўлади.

"Rolling Stone" — 2003-йил.

Мы делаем ставку на свое видение и предпочитаем действовать именно так, а не подражать кому-то. Пусть этим занимаются другие. Что до нас, то мы всегда идем за следующей мечтой.

— Интервью по случаю выпуска Macintosh, 1984 г.

Будьте эталоном качества. Для некоторых непривычна ситуация, когда от них ожидают совершенства.

Если умрет авторское право, если умрут патенты, если интеллектуальная собственность останется без защиты, то люди перестанут вкладывать деньги. Плохо будет всем.

— Rolling Stone, 2003 г.

Биз шунчаки компьютер яратмаймиз, балки компания ҳам барпо қиламиз.

"Esquire" — 1986-йил.

"Apple" дунёдаги бошқа компанияларга қараганда кўпроқ ресурсларга эга бўлган компания эмас. Биз пул тикмоқчи бўлган улоқчи отни синчковлик билан танладик, шунинг учун муваффақиятга эришдик... статартап бўлиб шаклландик ва сайёрадаги энг йирик стартапга айландик.

"All Things Digital D8" конференцияси — 2005-йил.

Мы не просто создаем компьютер, мы строим компанию.

— Esquire, 1986 г.

Apple — не та компания, у которой ресурсов больше, чем у всех остальных в мире. Мы добиваемся успеха, тщательно выбирая лошадь, на которую ставить... мы организованы как стартап. Мы — самый крупный стартап на планете.

— Конференция All Things Digital D8, 2005 г.

“Агар “Mercedes” компанияси велосипед, гамбургер ёки компьютер ишлаб чиқарадиган бўлса, ўзининг логотипини ушбу маҳсулотларга қўйишдан фойда кўрмайди”, —де ўйлайман. Менинг фикримча, “Apple” ҳам ўз логотипини автомобилларга ёпиштириб ҳеч нарса ололмайди. Бутун дунёнинг рақамли форматга ўтиши — телевизор, овоз ёзиш ва бошқа шу кабилар — фақат компьютер бизнеси билан чекланиб қолишнинг фойдасиз эканлигини англатмайди. Компьютер бизнеси жуда муҳимдир.

“Fortune” — 1998-йил.

Если Mercedes сделает велосипед, гамбургер или компьютер, не думаю, что она выиграет от размещения своего логотипа на них. На мой взгляд, и Apple ничего не получит, прилепив свой логотип на автомобиль. Переход всего мира в цифровой формат — и ТВ, и звукозаписи, и всего остального — вовсе не означает, что ограничиваться только компьютерным бизнесом плохо. Компьютерный бизнес огромен.

— Fortune, 1998 г.

Ҳатто технологиялар ишлаб чиқарувчи компаниялар учун ҳам маҳсулотга кучли йўналтирилган маданият керак. Таниқли муҳандислар ва билимдон одамларга эга кўплаб компаниялар мавжуд. Аммо, охир-оқибатда, ҳаммасини бир мақсадга бирлаштирувчи тортишиш кучи бўлмаса, буларнинг ҳеч қандай аҳамияти фойдаси бўлмайди. Бундай вазиятда коинотда сузиб юрадиган тарқоқ технологик лойиҳаларни оласиз, холос.

"Newsweek" — 2004-йил.

Даже технологической компании нужна культура с сильной ориентацией на продукт. Есть масса компаний, где много выдающихся инженеров и умных людей. Но в конечном счете это ничто без силы притяжения, которая свяжет все в единое целое. Без нее вы получите лишь разрозненные технологические разработки, которые плавают во вселенной.

— Newsweek, 2004 г.

Менинг фикримча, вазиятдан чиқиш йўли ишга жон-жаҳд билан ёпишиб олишда эмас, балки янги йўлларни қидиришдадир. “Apple” шуҳратга қандай эришган бўлса, худди шундай йўл билан “Apple” уни қайтариши мумкин.

"Wall Street Week" — 1996-йил.

Ортга боқиб: “Афсуски, ўша пайтда мени ишдан бўшатишди. Афсус мен ўша ерда эмасман, ундан афсусланаман, бундан афсусланаман”, — дейишдан фойда йўқ? Бу ҳеч нарсани ўзгартирмайди. Шундай экан, келинг, эртанги кун ҳақида ўйлайлик ва кеча бўлиб ўтганлар ҳақида ташвишланмайлик.

"All Things Digital D5" конференцияси — 2007-йил.

На мой взгляд, выход не в сгорании на работе, а в поиске новых путей. Именно так Apple добилась славы, именно так Apple может вернуть ее.

— Wall Street Week — 1996 г.

Что проку оглядываться назад и говорить, жаль, что меня тогда уволили, жаль, что меня не было там, сожалеть о том, сожалеть о сем. Это ничего не меняет. Поэтому давайте думать о завтрашнем дне, а не пережевывать то, что произошло вчера.

— Конференция All Things Digital D5, 2007 г.

Тизим ҳақида шуни айтиш мумкинки, ҳеч қандай тизим йўқ. Бу бизда бирор бир ривожаниш етишмаётганлигини англатмайди. "Apple" жуда интизомли компания ва бизда жуда зўр ривожанишлар мавжуд. Аммо гап бошқа ёқда: тарақ қ иёт сизни янада муваффақиятга етаклайди.

"Newsweek" — 2004-йил.

Обуна даражасига қараб мусиқаларни сотиб олиш модели қониқарли эмас. Ўйлайманки, танловнинг иккинчи моделини ҳам ташкил қилиш мумкин, лекин муваффақиятли чиқишига кафолат йўқ.

"Rolling Stone" — 2003-йил.

Система в том, что никакой системы нет. Это не значит, что у нас отсутствует процесс. Apple — очень дисциплинированная компания, и у нас есть превосходные процессы. Но смысл в другом. Процесс делает вас более эффективными.

— Newsweek, 2004 г.

Модель покупки музыки по подписке несостоятельна. Думаю, можно организовать второе пришествие этой модели, но успеха ждать не стоит.

— Rolling Stone, 2003 г.

Мен ҳар доим ҳар бир соҳада асосий технологияларга эгалик қилишни ва уларни бошқаришни хоҳлар эдим.

"BusinessWeek" — 2004-йил.

Шуни таъкидлайманки, агар бирор бир нарса қилсангиз ва унинг натижаси ёмон бўлмаса, у ҳолда яна бир ҳайратланарли нарсани амалга оширишингиз лозим ҳамда буни амалга оширишни узоқ кечиктирманг. Кейин нима бўлишини эса тахмин қилишга уриниб кўринг.

"MSNBC" телеканали — 2006-йил.

Я всегда хотел иметь в собственности и контролировать базовые технологии во всех областях, которыми мы занимаемся.

— BusinessWeek, 2004 г.

Я полагаю, если вы делаете что-то и результат получается неплохим, то вам надо сделать еще что-нибудь удивительное и не задерживаться на этом слишком долго. Просто попытайтесь угадать, что будет дальше.

— Телеканал MSNBC, 2006 г.

Уни бундай ушламанг, холос.

Фойдаланувчи янги чиқарилган "iPhone 4"нинг пўлат қиррали томонини қўли ушлаб турганлиги туфайли тўлқин тўсилиб, алоқа узилиб қолади. Шу фойдаланувчига шахсий электрон манзилдан юборилган хабар — 2010-йил.

Биз ўз тасаввурларимизга таянамиз ва кимгадир тақлид қилишдан кўра шундай йўл тутишни афзал кўрамиз. Майли, бошқалар тақлид қилиш билан шуғулланаверсин. Бизчи? Биз эса доимо навбатдаги орзуга эргашамиз.

Интервью — 1994-йил.

Просто не держите его так.

— Личное электронное письмо клиенту, у которого была проблема с чувствительностью антенны в только что выпущенном iPhone 4 — вызов прерывался, когда пользователь брал телефон за стальные боковины, 2010 г.

Мы делаем ставку на свое видение и предпочитаем действовать именно так, а не подражать кому-то. Пусть этим занимаются другие. Что до нас, то мы всегда идем за следующей мечтой.

— Интервью, 1994 г.

Мен бир пайтлар ўзим қатнашишига тўғри келган йиғилишлардаги иштирокчиларнинг энг ёши эдим. Энди эса энг кексасиман. Кексайганим сайин мотивациянинг қанчалик аҳамиятга эга эканлигига амин бўляпман.

"BusinessWeek" — 2004-йил.

... Ўйлашимча, барчасини айнан бир компаниянинг амалга ошириши, ҳақиқатан ҳам, қийин. Ҳаёт мураккаб.

"All Things Digital D5" конференцияси.

Айрим сникерслар "iPod"ларга қараганда қимматроқ туради.

300 долларлик "iPod" нархлари ёрлиғи ҳақида. "Newsweek" — 2003-йил.

Когда-то я был самым молодым на заседаниях, в которых мне приходилось участвовать, а сейчас я обычно самый старый. И чем старше я становлюсь, тем больше убеждаюсь, как много значит мотивация.

— BusinessWeek, 2004 г.

...Я думаю, что одной компании делать все действительно трудно. Жизнь сложна.

— Конференция All Things Digital D5.

Некоторые сникерсы стоят дороже, чем iPod.

— О ценнике на iPod стоимостью $300, Newsweek, 2003 г.

Ахир, сиз бизни биласиз-ку. Биз келажак учун мўлжалланган маҳсулотларимизни ҳақида ҳеч қачон овоза қилмаймиз. “Apple” компаниясининг ажойиб афоризми мавжуд: “Бу ғалати эмасми? Юқоридан оқиб тушадиган кема”. Шунинг учун ҳам бунга тикилиб қолишни истамайман. Мен, ҳақиқатан ҳам, ҳеч нарса дея олмайман.

"iPod"нинг янги тури чиқарилиши ҳақидаги маълумот". "ABC News" — 2005-йил.

Мен акциялар ҳақида эмас, балки қандай қилиб дунёдаги энг яхши шахсий компьютерни яратишимиз мумкинлиги ҳақида ўйлайман. Агар буни бажара олсак, ўйлайманки, бизнинг акцияларимиз кўтарилади.

"CNA" — 1999-йил.

Ну, вы же знаете нас. Мы никогда не распространяемся насчет будущих продуктов. В Apple в ходу такая поговорка: «Разве это не чудно? Корабль, который течет сверху». Поэтому я не хочу застревать на этом. Я действительно не могут ничего сказать.

— Об информации относительно предстоящего выпуска iPod, ABC News, 2005 г.

Я думаю не об акциях, я думаю о том, как нам сделать лучший персональный компьютер в мире, и, если нам удастся сделать его, полагаю, наши акции пойдут вверх.

— CNA, 1999 г.

Кўпгина компаниялар ўз фаолиятини қисқартиришга ҳаракат қилишмоқда. Эҳтимол, улар тўғри қилишаётгандир. Бироқ биз бошқа йўлни танладик. Ишончимиз комилки, мижозларимизга ажойиб маҳсулотларни таклиф қилишни давом эттирсак, улар бундан кейин ҳам маҳсулотларимизга сахийлик билан пул тўлашади.

"Fortune" — 1996-йил.

Многие компании прибегают к сокращению размеров, и, возможно, они поступают правильно. Мы выбрали другой путь. По нашему убеждению, если мы продолжим предлагать клиентам превосходные продукты, они и дальше будут раскошеливаться на них.

— *Fortune, 1996 г.*

Гап “Microsoft”нинг “Mac”ни ажойиб тарзда нусхалашга муваффақ бўлганлигида эмас, балки “Mac”нинг 10 йилдан бери осон ўлжа бўлиб келганидадир. “Apple”нинг муаммоси ҳам айни шу: фарқнинг йўқолиши.

Агар мен “Apple”ни бошқарадиган бўлсам, “Macintosh”дан максимал даражада даромад олиб, кейинги шоҳ асарни яратишга киришган бўлардим. Шахсий компьютерлар уруши тугади ва бу ҳақда унутинг. “Microsoft” аллақачон ғалаба қозониб бўлган.

"Fortune" — 1996-йил.

Дело не в том, что Microsoft удалось блестяще скопировать Mac, а в том, что Mac был легкой добычей на протяжении 10 лет. Именно в этом проблема Apple: потеря дифференциации.

Если бы я руководит Apple, я бы выдоил Macintosh по полной и занялся созданием следующего шедевра. PC-войны закончились. Забудьте о них. Microsoft победила давным-давно.

— Fortune, 1996 г.

Ҳақиқатан ҳам, ажойиб ғоялар ва янги технологияларни узоқ йиллар давомида сақланадиган инновацияга айлантириш учун компанияга темир интизом талаб этилади.

Тараққиёт сизни янада муваффақиятли қилади.

"BusinessWeek" — 2004-йил.

Чтобы превратить действительно интересные идеи и свежие технологии в компанию, которая сможет оставаться инновационной долгие годы, нужна железная дисциплина.

Процесс делает вас более эффективными.

— *BusinessWeek, 2004 г.*

Шунингдек, энг яхши компанияларнинг эстетикага эътибор беришларини аниқладим. Улар жойлашув ва тўғри мутаносибликни топиш учун вақт сарфлайдилар. Бу эса, афтидан, ижобий натижа беряпти. Шуни айтмоқчиманки, эстетика — ўз вазифаси билан биргаликда — компанияларнинг ўзларини қандай қуришлари, технологиядаги интизом ҳисси, компанияни қандай бошқариши ва бошқалар ҳақида тушунча беради.

"Inc." — 1989-йил.

Я также обнаружил, что лучшие компании уделяют внимание эстетике. Они тратят время на планировку и поиск правильных пропорций, и это, похоже, окупается. Я хочу сказать, что помимо функциональных выгод эстетика дает представление о том, как они видят себя, об их чувстве дисциплины в технике, о том, как они управляют компанией, ну и так далее.

— Inc., 1989 г.

Одатда, мижозлар мавжуд нарх-навони, ҳақиқатан ҳам, яхши деб ўйлашади. Биз “қароқчилар” билан рақобатлашишга ҳаракат қилмоқдамиз. Бу борада мижозларни қароқчилик буюмларидан узоқлаштиришга ҳамда: “Сиз ушбу қўшиқларни қонуний равишда адолатли нархда сотиб олишингиз мумкин”, — деб айтишга уринмоқдамиз. Аммо нарх жуда баланд кўтарилса, одамлар қароқчилар томон қайтишади. Бу ҳолатда эса ҳамма ютқазади.

“HD” инқилоби ўз ниҳоясига етди. Бу жараён юз берди. “HD” формат ғолиб бўлди. Барча “HD”ни хоҳлайди.

"Apple" махсус реклама тадбирининг асосий ғояси — 2010-йил.

Клиенты думают, что цена действительно хороша, там, где так и есть. Мы пытаемся конкурировать с пиратами — мы пытаемся оттянуть людей от пиратской продукции и говорим: «Вы можете купить эти песни легально по справедливой цене». Но если цена сильно повышается, они возвращаются к пиратам. И тогда в проигрыше все.

Революция HD закончилась, она произошла. Формат HD победил. Все хотят HD.

— Ключевая идея специального рекламного мероприятия Apple, 2010 г.

Бизнес ҳақида

Бизнес соҳасидаги ҳозирги билим илгари мавжуд бўлганида эди, мен, эҳтимол, ҳозиргига нисбатан яхшироқ иш қилган бўлар эдим. Бироқ бошқа томондан, балки, бундан ҳам ёмонроқ иш қилишим ҳам мумкин эди. Хўш, бу билан нима демоқчиман? Ҳозирги кун билан ҳисоблашашиш жуда муҳимдир.

"Fortune" — 1998-йил.

Агар мен сизга 20 та ғишт берсам ва сиз уларни ҳаммасини ерда қолдирсангиз, бунинг натижасида сизда ерда ётган 20 та ғишт мавжуд бўлади. Бироқ сиз уларни бир-бирининг устига теришингиз ва девор қуришни бошлашингиз мумкин.

Биз дунёдаги энг яхши нарсаларни амалга оширишни хоҳлайдиган одамларни ёллаймиз.

В бизнесе, если бы я раньше знал то, что мне известно сейчас, я бы, наверное, сделал что-то намного лучше, чем мне удалось, но что-то другое, возможно, у меня получилось бы намного хуже. Ну и что с того? Гораздо важнее заниматься настоящим.

— *Fortune, 1998 г.*

Если я дам вам 20 кирпичей и вы оставите их лежать, то у вас будет 20 кирпичей, лежащих на земле. Но вы можете положить их один на другой и начать строить стену.

Мы нанимаем таких людей, которые хот-ят делать лучшие в мире вещи.

Технология ҳеч нарса эмас. Муҳими — одамларга ишонишдир. Уларнинг чиндан яхши ва ақлли эканлигига — агар сиз уларга иш қуролларини берсангиз — ажойиб ишларни қила олишларига ишонишдир.

"Rolling Stone" — 1994-йил.

Сиз бунга ишонмайсиз, бироқ биз уни патентладик!

—"iPhone" тақдимоти.
"Macworld" — 2007-йил.

Ҳар қандай ишдан кучингизни аяманг. Ухламанг! Муваффақият янада кўпроқ муваффақиятлар келтиради, шунинг учун унга интилинг. Мукаммалликка интиладиган яхши одамларни ёлланг.

Технология — это ничто. Что важно, так это верить в людей, в то, что они в своей основе хорошие и умные, и в то, что, если вы дадите им орудия, они будут делать с их помощью удивительные вещи.

— Rolling Stone, 1994 г.

И вы не поверите, мы запатентовали его!

— Представление iPhone, Macworld 2007 г.

Не жалейте сил на любой работе. Не спите! Успех приносит еще больший успех, поэтому стремитесь к нему. Нанимайте хороших людей, которые одержимы страстью к совершенству.

Сизда дунёдаги энг яхши маҳсулотлар бор, бироқ сиз ҳам бир қанча “ахлат” яратяпсиз. Бундай “ахлат”дан қутулинг.

"Nike"га қарата айтилган жумла.

... “Apple”нинг экотизимида “Apple” ғолиб чиқадиган ва “Microsoft” ютқазадиган ўйинни бошлаган жуда кўп одамлар бор эди. Шубҳасиз, бундай ўйинларга қўшилмаслик керак эди, чунки “Apple”нинг “Microsoft” билан рақобатлашадиган ҳеч нарсаси йўқ. “Apple”га “Microsoft”ни мағлуб этишнинг ҳожати ҳам йўқ эди. “Apple” фақат кимлигини эслаши лозим эди, чунки улар буни унутишганди.

"All Things Digital D5" конференцияси.

У вас есть лучшие в мире продукты, но вы также делаете кучу мусора. Избавьтесь от мусора.

— Сказано в адрес Nike

„.В Apple было слишком много людей, затеявших в ее экосистеме игру, в которой Apple должна была выиграть, a Microsoft проиграть. Совершенно ясно, что в такую игру не следовало ввязываться, поскольку Apple ни к чему тягаться с Microsoft. Apple не нуждалась в победе над Microsoft. Apple нужно было лишь вспомнить, кто она, потому что там подзабыли это.

— Конференция All Things Digital D5

ЕТАКЧИЛИК ҲАҚИДА

О ЛИДЕРСТВЕ

Менинг вазифам одамларга кўнгилчан муносабатда бўлишдан иборат эмас. Менинг вазифам уларни янада яхшироқ қилишдир.

Мен қачонки, ҳақиқатан ҳам, масъулиятли лавозимга кимнидир тайинлар эканман, биринчи навбатда эътибор берадиганим — бу билимдонлик. У жуда ақл-заковатли бўлиши керак. Аммо унинг “Apple”ни ёқтириш ёки ёқтирмаслиги мени, ҳақиқатан ҳам, хавотирлантиради. Гап шундаки, агар у “Apple”ни ёқтирса, бу ҳолатда қолган ҳамма нарса ўз-ўзидан шаклланади.

"Fortune" — 2008-йил

Бу битта актёрнинг театри эмас.

"BusinessWeek" — 1998-йил

Моя работа заключается не в том, чтобы быть мягким с людьми. Моя работа — делать их лучше.

Когда я нанимаю кого-нибудь на действительно ответственную должность, первое, на что я смотрю, — это компетентность. Он должен обладать высоким интеллектом. Но реально меня волнует, влюбится ли он в Apple. Дело в том, что если он влюбится в Apple, то все остальное образуется само собой.

— Fortune, 2008 г.

Это не театр одного актера.

— BusinessWeek, 1998 г.

“Apple”да менинг асосий вазифам шуки, энг яхши 100 нафар ходимнинг A+ даражадаги иштирокчи бўлишини таъминлаш. Қолганларнинг ҳаммаси ўз-ўзидан шаклланади.

"TIME" — 1999-йил.

Мен тенг натижалар эмас, тенг имкониятлар ғоясининг қаттиқ тарафдориман. Тенг натижаларга ишонмайман, чунки ҳаёт ҳар доим ҳам ундай эмас. Агар шундай бўлса, бу ерда даҳшатли зерикиш ҳукм сурар эди.

"Computerworld Smithsonian Awards" мукофотини топшириш маросимидаги нутқидан — 1995-йил.

Моя главная задача здесь, в Apple, сделать так, чтобы сотрудники из разряда топ-100 были игроками класса А+. Все остальное образуется само собой.

— TIME, 1999 г.

Я твердый сторонник идеи равных возможностей, а не равных результатов. Я не верю в равные результаты, потому что в жизни все не так. Будь оно так, здесь царила бы ужасная скука.

— На вручении премии Computerworld Smithsonian Awards, 1995 г.

Ҳаммамиз ҳақиқатни рамзий қаҳрамонларга кўчиришга интиламиз, аммо "Супермен"нинг даври ўтиб кетди.

Сиз муҳим ютуқларга фақат жамоавий равишдагина эришишингиз мумкин.

"Inc." — 1989-йил.

Менинг бизнес моделим — "The Beatles". Ушбу тўрт йигит бир-бирларининг салбий одатларини жиловлай олишди. Улар бир-бирини тўлдиришган ҳамда биргаликда бутун таркибга нисбатан ҳам устунроқ бўлишган. Мен бизнесни айнан шундай қураман: бизнесдаги катта нарсалар ҳеч қачон якка шахс амалга ошира олмайди, уларни жамоагина юзага чиқаради.

"60 Minutes" — 2003-йил.

Все мы стремимся свести реальность к символам, но времена Супермена прошли давным-давно. Добиться чего-то значительного можно только в команде.

— Inc., 1989 г.

Моя модель бизнеса — The Beatles. Эти четыре парня держали под контролем негативные склонности друг друга. Они дополняли друг друга и вместе были больше, чем сумма составных частей. Именно так я вижу бизнес: великие вещи в бизнесе никогда не делаются в одиночку, их делает команда.

— 60 Minutes, 2003 г.

Биламан: одамлар рамзларни яхши кўришади. Бироқ бир жиҳат мени безовта қиладики, мақолалар менга бағишланганида улар негадир бошқа кўплаб одамлар ҳақида унутишади.

"TIME" — 1999-йил.

Баъзи одамлар: "Агар Жобс автобус тагига тушиб қолса, бу "Apple" учун фалокат бўлади", — дейишади. Биласизми: "Бу ажойиб бўларди", — деб ўйламайман. Бироқ "Apple"да, ҳақиқатан ҳам, иқтидорли одамлар бор. Ҳамда директорлар кенгашида бош директор лавозими учун яхши номзодлар бор.

"Fortune" — 2008-йил.

О лидерстве

Я знаю, люди любят символы, но меня всегда беспокоит, когда статьи посвящают мне, поскольку в них забывают о массе других людей.

— TIME, 1999 г.

Некоторые говорят: «Попади Джобс под автобус, это было бы катастрофой для Apple». Знаете, я не думаю, что там началось бы веселье, но в Apple есть реально одаренные люди. И у совета директоров будет хороший выбор кандидатов на место генерального директора.

— Fortune, 2008 г.

Вазифани уддалайдиган одамлар "Macintosh" лойиҳасининг ҳақиқий ҳаракатлантирувчи кучидир. Менинг вазифам — уларнинг фаолияти учун майдон яратиш, уларни бошқа ташкилий масалалардан озод қилиш ва назорат остида ушлаб туришдир.

Ҳаётим давомида қилган ишларимни ҳозир "Pixar" учун қилганим каби, яъни жамоавий спорт турларини танлаганимда эди, ҳаммаси бошқача бўларди. Бунга бир кишининг кучи етмайди.

Чарли Роуз ток-шоуси —1996-йил.

О лидерстве

Люди, которые делают работу, — вот реальная движущая сила проекта по созданию Macintosh. Моя задача — создать пространство для них, освободить от остальных организационных вопросов и держать под контролем.

Вещи, которые я делал в своей жизни, взять хотя бы то, что мы делаем сейчас в Pixar, — командные виды спорта. Это не под силу одному.

— Ток-шоу Чарли Роуза, 1996 г.

ИННОВАЦИЯЛАР ҲАҚИДА

ОБ ИННОВАЦИЯХ

Инновациялар ҳақида

Инновационлик раҳбарни издошидан ажратиб туради.

Вақти-вақти билан ҳамма нарсани ўзгартирадиган инқилобий маҳсулот пайдо бўлади. Бунинг устида ишлаш камдан кам учрайдиган омаддир... “Apple” бу маҳсулотларнинг бир нечтасини тақдим этгани учун ҳам жуда омадлидир.

"Apple"нинг "iPhone" тақдимотига бағишланган пресс-релизи — 2007-йил.

Ҳамма “MacBook Pro”ни хоҳлайди, чунки улар жуда ажойиб.

"Apple" акциядорлари йиғилиши — 2006-йил.

Об инновациях

Инновационность отличает лидера от последователя.

Время от времени появляется революционный продукт, который изменяет все. Работать над ним — редкая удача... Apple очень повезло — ей удалось представить несколько таких продуктов.

— Пресс-релиз Apple в связи с представлением iPhone, 2007 г.

Все хотят MacBook Pro потому, что они такие потрясные.

— Собрание акционеров Apple, 2006 г.

Биз анимация соҳасидаги энг катта муваффақият “Уолт Дисней”нинг 50 йил олдин ўзининг “Оппоқой” мультфильмидан бошланган, деб ўйлаймиз.

“Ўйинчоқлар тарихи” ҳақида. “Фортуне” — 1995-йил.

“iMac” — бу 1299 доллар баҳосидаги келгуси йил компьютеридир. Ўтган йилги 999 долларлик компьютер эмас.

“iMac”нинг биринчи компьютери тақдимоти — 1998-йил.

Мы считаем, что это крупнейшее достижение в анимации с того момента, когда Уолт Дисней 50 лет назад положил всему этому начало своей «Белоснежкой».

— Fortune, 1995 г., об «Истории игрушек»

iMac — это компьютер следующего года за $1299, а не прошлогодний компьютер за $999.

— Представление первого компьютера iMac, 1998 г.

Об инновациях

Бу поп маданият эмас, бу фирибгарлик ҳам эмас. Одамларга аслида керак бўлмаган нарсаларни: "Бу сизга керак", — ишонтиришга уриниш ҳам эмас. Биз ўзимизга нима кераклигини аниқ тушунамиз.

"Fortune" — 2008-йил.

Одамларнинг маълум бир гуруҳлари учун яратиш жуда қийин. Одамларнинг кўпчилик қисмини нима хоҳлашини билмайди, токи уларга буни кўрсатмагунингизча.

"BusinessWeek" — 1998-йил.

Об инновациях

Это не поп-культура, и это не надувательство, и это не попытка убедить людей в том, что им нужно что-то, в чем они не нуждаются. Мы ясно понимаем, что нам нужно.

— Fortune, 2008 г.

Это действительно трудно — создавать продукты, ориентируясь на фокус-группы. По большей части люди не знают, чего они хотят, пока вы не покажете им это.

— BusinessWeek, 1998 г.

Инновациялар ҳақида

Биз мавжуд бўлган ҳар қандай мобил қурилмаларга нисбатан янада онглироқ ва фойдаланиш жуда осон бўлган инқилобий маҳсулотни яратишни хоҳлаймиз. Мана, “iPhone” аслида нима? Тушунарлими? Бошқача қилиб айтганда, биз телефонни яна янгитдан ихтиро қиламиз.

Сизнинг тадқиқот ҳамда ишлаб чиқаришга қанча маблағ сарфлаганингизнинг билан инновацияга ҳеч қандай алоқаси йўқ. “Apple” “Mac” билан бозорга кирганида “IBM” тадқиқот ва ишлаб чиқаришга қарийб 100 баробар кўпроқ маблағ сарфлаган. Гап пул ҳақида эмас. Гап сиз учун ишлайдиган масъул шахсларда, бу ишларнинг бошида ким турганлигида ва вазиятни қанчалик тушуна олишингиздадир.

“Fortune” — 1998-йил.

Об инновациях

Что мы хотим сделать, так это создать революционный продукт, который будет более интеллектуальным, чем любое существующее мобильное устройство, и сверхлегким в использовании. Вот что такое iPhone. Понятно? Иначе говоря, мы собираемся заново изобрести телефон.

Инновации не имеют никакого отношения к тому, сколько вы вбухали в исследования и разработки. Когда Apple вышла на рынок с Mac, IBM тратила на исследования и разработки почти в 100 раз больше. Дело не в деньгах. Дело в людях, которые у вас работают, в том, кто стоит во главе, и насколько вы понимаете ситуацию.

— Fortune — 1998 г.

Инновациялар ҳақида

Бу жуда қийин вазифа. Келинг, барчамиз ёқтириб қоладиган ажойиб телефонни яратайлик.

Одамларнинг эҳтиёжларини қанчалик яхши тушунсангиз, шунча яхши дизайнга эга бўласиз.

Ижодкорлик — нарсаларнинг ўзаро бирлашиши, холос. Ижодкорлардан у бу нарсаларни қандай қилиб яратганини сўрасангиз, уларни ноқулай вазиятга қўясиз. Чунки, аслида, улар ҳеч нарса яратмаганлар, бор нарсага бирор қўшимча киритганлар, холос. Бу бироз вақт ўтгач улар учун аниқ-равшан бўлиб қолади. Бунинг сабаби шундаки, улар ўзларида мавжуд бўлган билимларни бир-бирига боғлаб, янги нарсаларни юзага келтиришди

1996-йил.

Это очень трудная задача. Давайте сделаем потрясающий телефон, в который мы все влюбимся.

Чем лучше понимаешь потребности людей, тем лучше конструкция, которая получается.

Креативность — это просто соединение вещей. Когда вы спрашиваете креативных людей, как они сделали то или иное, вы ставите их в неловкое положение, поскольку они реально не сделали, а просто увидели нечто. Через некоторое время им это кажется очевидным. Все потому, что они смогли связать знания, которые у них были, и синтезировать новое.

— 1996 г.

Инновация биз минг марта: "Йўқ", — деб айтганимиздан сўнг хато қилмаслигимиз ва бирданига ҳамма нарсани илғаб ололмаслигимизга амин бўлганимиздан кейин намоён бўлади. Биз ҳар доим киришимиз мумкин бўлган янги бозорлар ҳақида ўйлаймиз, лекин айнан мана шу "йўқ"лар бизни, ҳақиқатан ҳам, муҳим бўлган нарсаларни бир жойга тўплашга имкон беради.

"BusinessWeek" — 2004-йил.

Масалан, шахсий компьютерда видео таҳрирлашни олиб кўрайлик. Мен бирор марта ҳам талабгорлардан фильмларни ўз компьютеримда таҳрирлаш учун таклиф олмаганман. Эндиликда эса одамлар буни кўриб: "Сени қара-ю, бу жуда ажойиб-ку!" — дея ҳайратланишмоқда.

"Fortune" — 2000-йил.

Об инновациях

[Инновация] появляется после того, как мы скажем «нет» тысячу раз и убедимся, что не идем не туда и не хватаемся сразу за все. Мы всегда думаем о новых рынках, на которые можно выйти, но именно эти «нет» позволяют сконцентрироваться на вещах, которые действительно важны.

— *BusinessWeek, 2004 г.*

Возьмем редактирование видео на персональном компьютере. Я ни разу не получал запросов от желающих редактировать фильмы на своем компьютере. А сейчас, когда люди видят это, они говорят: «Ух ты, это здорово!»

— *Fortune, 2000 г.*

30 ёки 40 ёшлардаги ижодкорнинг, ҳақиқатан ҳам, ҳайратланарли нарса яратиши жуда кам учрайди.

"Playboy" — 1985-йил.

Керак бўлса, одамлар ишлаб чиқарувчиларга ушбу қутини бериб: “Яхши кўринишга келтиринг!” — деб айтишади. Биз ривожланиш жараёнини бошқача ифодалаймиз. Гап унинг ташқи кўриниши ёки ушлашга қулайлигида эмас. Ривожланиш, авваламбор, унинг қандай ишлаши билан боғлиқ.

"The New York Times" — 2003-йил.

Очень редко, когда художник в свои 30 или 40 лет реально может создать что-нибудь потрясающее.

— Playboy, 1985 г.

Люди полагают, что разработчикам дают эту коробку и говорят: «Сделайте так, чтобы она выглядела хорошо!» Мы представляем процесс разработки иначе. Дело не в том, как она выглядит или какая она на ощупь. Разработка касается прежде всего того, как она функционирует.

— The New York Times, 2003 г.

Маҳсулотлар чўкиндига айланди! Улар энди жозибали эмас!

У қайтиб келгунига қадар "Apple"нинг ҳолати ҳақида. "BusinessWeek" — 1997-йил

Кўряпсизми, сиз инновациялар сари интиляпсиз, энг яхшисига талпинасиз. Агар орқада қолишни хоҳламасангиз, йилига камида бир марта янги "iPod" сотиб олишингиз керак.

"MSNBC" телеканали — 2006-йил.

Продукты превратились в отстой! Они перестали быть сексуальными!

— О состоянии Apple перед его возвращением, BusinessWeek, 1997 г.

Видите ли, вы стремитесь к инновационности, вы стремитесь к лучшему. И если вы хотите не отстать, то вам придется покупать новый iPod не реже раза в год.

— Телеканал MSNBC, 2006 г.

Биз одамлар учун буюк маҳсулотлар ишлаб чиқаришга ҳаракат қиламиз ва ҳеч бўлмаганда бизда: “Биз буни буюк маҳсулот деб ҳисобламаймиз ва ундан воз кечамиз”, — дейишга журъат етарли. Айнан шунинг учун кўплаб мижозлар пулини бизга сарфлашади.

“All Things Digital”
конференцияси — 2010-йил.

Агар сиз чиройли жавон ясайдиган дурадгор бўлсангиз, ясаётган жавонингизнинг орқа томони деворга қараган ҳамда уни ҳеч ким кўрмайдиган бўлса ҳам, сиз орқа деворни оддийгина фанердан ясамайсиз. Чунки сиз сифат қадрини биласиз, шунинг учун уни яхши ёғочдан ясайсиз. Кечаси тинч ухлаш учун сизга ҳар томонлама эстетик завқ ва сифат керак.

1985-йил.

Мы стараемся делать грандиозные продукты для людей, и у нас по крайней мере хватает смелости сказать: «Мы не считаем это грандиозным продуктом и отказываемся от него». Именно за это многие клиенты платят нам.

— Конференция All Things Digital, 2010 г.

Если вы столяр, который создает прекрасный комод, вы не сделаете заднюю стенку из листа фанеры, хотя она и обращена к стене и ее никто никогда не увидит. Вы знаете, что она есть, поэтому делаете ее из хорошего дерева. Чтобы спокойно спать по ночам, вам требуется эстетика и качество со всех сторон.

— 1985 г.

... Биз намоён этган масалалардаги камчиликлар ҳақида хабар бериш учун ёки ўзаро ўтроқлашиш учун одамлар соат 22:30 да даҳлизларда йиғилишганида ёки шу пайтда бирбирларига қўнғироқ қилишганда ҳам инновациялар пайдо бўлади.

"BusinessWeek" — 2004-йил.

Буни жуда ҳам жиддий қабул қилманг. Агар сиз ижодкорлар сингари ижодий ҳаёт кечиришни истасангиз, унда ўтмишга қаттиқ ёпишиб олаверманг. Сиз нима қилган бўлсангиз, ҳамма нарсани олишга, ўз навбатида, қилган нарсаларингизни ташлаб юборишга тайёр бўлишингиз керак.

"Playboy" — 1985-йил.

...Инновации возникают тогда, когда люди собираются в коридорах или звонят друг другу в 22.30, чтобы поделиться идеей или сообщить о недостатке в наших представлениях о проблеме.

— BusinessWeek, 2004 г.

Не воспринимайте это слишком серьезно. Если вы хотите жить творческой жизнью, как художник, то не слишком замыкайтесь на прошлом. Вы должны быть готовы взять все, что вы сделали, и все, чем вы были, и выбросить.

— Playboy, 1985 г.

Биз янги маҳсулотларни ихтиро қиламиз. Одамлар сизни ёқтиргани каби уларни ёқтирадими ёки йўқми — буни ҳеч қачон била олмайсиз. Энг ҳаяжонлиси ҳам шу — мана шундай ҳолатларга тайёр туриш.

"CNBC" телеканали — 2007-йил.

Баъзан бирор янги нарса яратар экансиз, хатоликка йўл қўясиз. Бунда сизнинг энг яхши ҳаракатингиз камчиликларни тезда тан олиш ҳамда бошқа янги маҳсулотларни такомиллаштиришни бошлашдан иборатдир.

Мы придумываем новые продукты. Никогда не знаешь, понравятся ли они людям так же, как и тебе самому. Самое увлекательное — это ожидание таких событий.

— Телеканал CNBC, 2007 г.

Иногда, когда делаешь новое, ты ошибаешься. Лучше всего быстро признать это и заняться совершенствованием других новинок.

Келинг, “iPhone”ни олиб кўрайлик. Биз ушбу “iPhone” ташқи дизайнини унинг тақдимот кунигача қайта ишлаб чиқдик. Мен душанба куни эрталаб келиб шундай дедим: “У менга ёқмади. Ўзимни уни ёқтиргандай кўрсатишга мажбур эта олмайман. Бу биз яратган маҳсулотларнинг ичида энг асосийси”. Шундан сўнг “Қайта юклаш” тугмасини босдик.

"Fortune" — 2008-йил

“Мас”нинг таркибий тузилиши ташқи дизайнидай эмас, гарчи ташқи дизайн ҳам таркибий тузилишнинг бир қисми ҳисобланса-да. Энг муҳими унинг қандай ишлаши. Чиндан ҳам, бирор яхши нарса яратмоқчи бўлсангиз, бунитушунишингиз керак.

Возьмем iPhone. Мы меняли дизайн корпуса этого iPhone вплоть до момента его представления. Я пришел как-то в понедельник утром и сказал: «Не нравится он мне. Не могу заставить себя влюбиться в него. А это самый важный продукт из всех, что мы когда-либо делали». И мы нажали кнопку Reset.

— Fortune, 2008 г.

Конструкция Mac — это не то, как он выглядит, хотя внешний вид тоже часть конструкции. Это прежде всего как он работает. Чтобы сделать что-то действительно хорошо, вы должны понимать это.

Етти дюймли планшет ишлаб чиқармаслигимизнинг боиси стандарт нархни туширишни истамаслигимизда эмас эди. Шунчаки: “Етти дюймга эга экранли планшет жуда зўр эмас”, — деб ҳисоблаймиз.

“MacBook Air”ни ишлаб чиқарадиган бошқа бирор бир компания мавжуд эмас. Бунинг сабаби бизнинг нафақат қаттиқ назоратимиз, балки операцион тизим ҳам бизга тегишли эканлигидир. Айнан операцион тизимнинг ва аппарат ўртасидаги ўзаро нозик алоқа бизга бунинг имконини беради. “Windows” ва “Dell” ноутбуклари ўртасида бундай ўзаро алоқа йўқ.

Причина, по которой мы не выпускаем семидюймовый планшетник, не в том, что мы не хотим обрушивать стандартную цену. Просто мы считаем, что планшетник с семидюймовым экраном не может быть классным.

Другой компании, которая могла бы сделать MacBook Air, не существует, и дело не только в том, что мы контролируем железо, но и в том, что операционная система тоже наша. Именно тонкое взаимодействие операционной системы с железом позволяет нам делать это. Такого взаимодействия между Windows и ноутбуком Dell нет.

Сиз яратувчанликни истеъмолчиларнинг эҳтиёжларидан бошлашингиз ҳамда улардан технологияга ўтишингиз керак. Аксинча эмас.

"Apple" Worldwide Developers" конференцияси —1997-йил.

Стол компьютерлари саноати ўлди. Инновациянинг намоён бўлиши деярли тўхтатди. “Microsoft” деярли ўзгаришларсиз устунлик қилади. Шу билан тугайди. “Apple” ютқазди. Иш столи тизимлари бозори қоронғи йўлакка кириб қолди ҳамда яқин 10 йил ичида ҳам ва ундан кейинги ўн йилликдан бу қоронғи йўлакдан чиқа олмайди.

"Wired" — 1996-йил.

Вы должны начинать с запросов потребителей и от них идти к технологии, а не наоборот.

— Конференция Apple Worldwide Developers, 1997 г.

Индустрия настольных компьютеров мертва. Инновации практически перестали появляться. Microsoft доминирует, почти не меняясь. С этим покончено. Apple проиграла. Рынок настольных систем вступил в темную полосу и не выйдет из нее в ближайшие 10 лет и уж точно в оставшейся части этого десятилетия.

— Wired, 1996 г.

Менга Уейн Гретцкининг эски бир афоризми ёқади: “Мен шайба бўлган жойга эмас, бўладиган жойга бораман”. Биз ҳар доим “Apple”да шунга ҳаракат қиламиз. Энг бошиданоқ шундай бошлаганмиз. Албатта, ҳар доим шундай ҳаракат қиламиз.

Ҳа, менда “Apple”ни қутқара оладиган бир режа бор. Шуни айтишим мумкинки, бу “Apple” учун мукаммал маҳсулот ва ажойиб стратегиядир. Аммо ҳеч ким мени эшитмайди...

“Fortune” — 1995-йил.

Мне нравится одно старое высказывание Уэйна Гретцки: «Я направляюсь туда, где шайба будет, а не туда, где она была». Мы, в Apple, всегда пытаемся делать именно это. С самого начала. И мы всегда будем действовать так.

Да, у меня есть план, который может спасти Apple. Я могу сказать только то, что это совершенный продукт и идеальная стратегия для Apple. Но никто не слушает меня...

— Fortune, 1995 г.

Дарҳақиқат, улар бошидан охиригача ривожланишни ўйлашади. Улар ушбу кир ювиш машиналари ва қуритувчи мосламаларни жуда ҳушёрлик билан ишлаб чиқадилар. Узоқ йиллар давомида юқори технологияли нарсалардан кўра айни шу маҳсулотлардан кўпроқ завқланаман.

Германиянинг юқори сифатли маиший техника ишлаб чиқарувчи "Miele" компанияси ҳақида. "Wired" — 1996-йил.

Стилус[1] кимга керак? Сиз уни чиқарасиз, кейин яна солиб қўясиз ва, охир-оқибат, йўқотасиз. Стилус ҳеч кимга керак эмас.

---

[1] **Стилус** — сеньсорли компьютер, телефон, телевизорни экранидан бошқаришга мўлжал-ланган қаламча.

Они реально продумывают процесс от начала до конца. Они так тщательно разрабатывают эти стиральные машины и сушилки. Долгие годы я получаю от них больше удовольствия, чем от любой высокотехнологичной штучки.

— О компании Miele, немецком производителе высококлассной бытовой техники, Wired, 1996 г.

Кому нужен стилус? Вы его достаете, потом убираете и в конце концов теряете. Стилус не нужен никому.

БОШҚА ҲАММА НАРСАЛАР ҲАҚИДА

ОБО ВСЕМ ПРОЧЕМ

"Microsoft"нинг ягона муаммоси шундаки, унда дид йўқ, унда мутлақо дид йўқ... Microsoft" муваффақиятга эга эмаслиги мени ташвишга соладими — йўқ. Мен "Microsoft" муваффақият қозонишига қарши эмасман, у ғалабага лойиқдир. Унинг учинчи даражали маҳсулотларни ишлаб чиқараётгани мени умуман қониқтирмайди.

"PBS" ҳужжатли филми. "Triumph of the Nerds" — 1996-йил.

Мен унга: "Айтган ҳар бир сўзимга ишончим комил, бироқ бу омма олдида эълон қилинмаслиги керак", — деган эдим.

Билл Гейтсдан "Microsoft" ҳақидаги шармандали сўзлари учун узр сўраш тўғрисидаги ҳужжатли филмдан. "The New York Times" — 1997-йил.

Единственная проблема Microsoft в том, что у нее отсутствует вкус, у нее абсолютно нет вкуса... Меня удручает, нет, не успех Microsoft — я не имею ничего против ее успеха, она заслужила его. Меня не устраивает то, что она выпускает третьесортные продукты.

— Документальный фильм канала PBS, Triumph of the Nerds, 1996 г.

Я сказал ему, что уверен в каждом своем слове, но этого не следовало бы произносить на публике.

— Об извинении перед Биллом Гейтсом за пренебрежительное высказывание о Microsoft в документальном фильме, The New York Times, 1997 г.

Мен шу ерда бўлган вақт давомида ҳеч ким бизни "еб-ютиб юбориш"га уриниб кўрмади. Эҳтимол, яхши дидга эга эмаслигимиздан чўчишгандир.

"BusinessWeek" — 1998-йил.

Бизнинг технология билан, мотивациямиз билан том маънода гараждаги уч нафаргина одам "Microsoft"даги икки юз инсон билан амалга ошириш мумкин бўлган ишни амалга оширишга қодир.

Агар Билл Гейтс ёшлигида ўзининг заҳархандалигида воз кечганда ёки ёки Хиппилар жамоасига[2] қўшилганда эди бунчалик чекланмаган бўлар эди.

"The New York Times" — 1997-йил.

---

[2] **Хиппилар жамоаси** — тараққиётдан йироқ, шаҳар шовқинларидан узоқ, фақат бир хил фикрлайдиган инсонлар йиғилган бўлган жамият. АҚШда 1960–1970-йилларда жуда машҳур бўлган. Дастлабки хиппилар айрим протестан черковларида ҳукм сурган пуритан ахлоқига қарши чиқади. Шунингдек, муҳаббат орқали табиий покликка қайтишни ва ҳар қандай уруш-низолардан воз кечиш сиёсатини илгари суради. Хиппининг энг машҳур шиорларидан бири:*"Бири-бирингизни севинг, урушманг"*.

За все время, пока я здесь, нас никто не пытался проглотить. Видимо, опасаются, что мы не очень приятны на вкус.

— BusinessWeek, 1998 г.

С нашей технологией, с мотивацией буквально три человека в гараже способны свернуть то, что под силу лишь двум сотням человек в Microsoft.

Билл Гейтс был бы не таким зашоренным, если бы оставил свою язвительность или ушел в коммуну хиппи в молодости.

— The New York Times, 1997 г.

Афсуски, одамлар “Microsoft”га қарши “исён кўтаришмайди”. Чунки улар “Microsoft”-дан яхшироғини билишмайди.

"Rolling Stone" — 1994-йил.

Мен яқинда интернетда “Зуне” дастуридан фойдаланган ҳолда кимнидир топиб, уларга уч марта ижро этишга рухсат берилган қўшиқни қандай юбориш мумкинлигини кўрсатадиган видеороликни кўриб қолдим. Лекин бу узоқ давом этадиган жараён экан. Буларнинг ҳаммасини бажаришга улгурганингизча маҳбубангиз сизни тарк этади. Бундан кўра унга қулоқчин олиб бериш анча осон. Шунда сиз ҳеч бўлмаганда сим орқали уланишга эга бўласиз.

"iPod" ва "Microsoft"нинг "Zune" дастури ўртасидаги рақобат тўғрисида, "Newsweek" — 2006-йил.

К сожалению, люди не поднимают восстания против Microsoft. Они не знают ничего лучше.

— Rolling Stone — 1994 г.

Я видел в Интернете демонстрационные ролики, показывающие, как вы можете найти кого-то с помощью Zune и переслать ему песню, которую разрешается воспроизвести три раза. На это требуется вечность. К тому моменту, когда вы проделаете все это, ваша девушка уйдет от вас! Намного проще снять один наушник и отдать ей. Тогда у вас будет связь хотя бы через провод.

— О конкуренции между iPod и Zune от Microsoft, NewsWeek, 2006 г.

Интернет стартапининг бекарорлиги жуда кўпчилик компания яратаётганлигида эмас, жуда кўпчиликнинг охиригача бормаётганлигида. Буни, албатта, тушуниш мумкин, чунки булар билан боғлиқ бир қанча умидсизлик ва азоб-уқубатлар мавжуд, одамларни ишдан бўшатишга тўғри келади, лойиҳаларни бекор қилишга ва ўта мураккаб ҳолатлардан чиқиш учун ечим излашга тўғри келади. Аммо айнан шундай вақтда ўзингнинг кимлигингни ва ўз қадриятларингни англай бошлайсан.

"Fortune" — 2000-йил.

Бу худди дўзахдаги бирор кишига бир стакан муздай сув таклиф қилгандай!

"iTunes" дастурнинг "Windows" тизими учун энг машҳур дастурлардан бири эканлиги ҳақида. "All Things Digital" конференцияси — 2007-йил.

Проблема с чехардой вокруг интернет-стартапов вовсе не в том, что слишком многие создают компании; она в том, что слишком многие не идут до конца. Это можно понять, поскольку с ними связано столько отчаяния и страданий, когда приходится увольнять людей, отменять проекты и искать выход из очень непростых ситуаций. Именно тогда начинаешь понимать, кто ты есть и какие у тебя ценности.

— Fortune, 2000 г.

Это все равно что предложить стакан ледяной воды кому-нибудь в аду!

— О том, что iTunes является одной из самых популярных программ для Windows, конференция All Things Digital, 2007 г.

Улар бизнинг маҳсулотларимиздан виждонсизларча нусха кўчиришди.

"Microsoft" томонидан "Vista" операцион тизимининг ривожланиши ҳақида. "CNET News"— 2005-йил.

Улар ўзларининг аҳмоқона бошқарув тугмасини узук шаклида ясашган. Бундан мақсад шуки, харидорлар бу тугмани худди бизнинг маҳсулотларимиздаги тугмадай ҳис қилишлари учун. Агар биз профессионал жаргонни ўйлаб топсак, улар бунинг мазмунини тушунмасдан нусхалашга ҳаракат қиладилар.

"iPod" қалбаки нусхаларини ишлаб чиқарадиган компаниялар ҳақида, "The New York" — 2003-йил.

Они бессовестно копируют нас.

— О разработке операционной системы Vista компанией Microsoft, CNET News, 2005 г.

Они все делают свои дурацкие кнопки управления в виде кольца, чтобы покупателю казалось, будто это колесико вроде нашего. Это как если бы мы придумали профессиональный жаргон, а они пытаются копировать его не понимая.

— О компаниях, выпускающих двойники iPod, The New York Times, 2003 г.

Интернет ва “Napster” пайдо бўлганда мусиқа бизнесидаги одамлар бу билан нималар қилиш мумкинлигини билишмаган. Улардан кўпчилиги компьютердан фойдаланишмаган, электрон манзилга эга бўлмаган ва бир неча йилгача “Napster” нима эканлигини тушуниб етишмаган. Ҳа, улар ландавурлардир! Тўғрисини айтсам, улар ҳозиргача буни қабул қила олишгани йўқ.

“Rolling Stone”, 2003-йил

Когда появились Интернет и Napster, люди в музыкальном бизнесе не знали, что с этим делать. Большинство из них не пользовались компьютерами, не имели электронной почты и еще несколько лет не могли взять в толк, что такое Napster. Они были чертовски неповоротливы. По правде говоря, они до сих пор реально не отреагировали на это.

— Rolling Stone — 2003 г.

Дастурий воситаларни ишлаб чиқариш санъати кўпчилик шахсий компьютерлар компанияларидан аллақачон кетиб бўлган. Маиший электроника ишлаб чиқарадиган компаниялар эса дастурий таъминотни тушунмайдилар, шунинг учун ҳар қандай жойдан "Apple"нинг маҳсулотлари каби мукаммал ишлаб чиқарилган маҳсулотларни дарҳол ололмайсиз. "Apple" ҳамма нарсани "бир том остида" ҳамма нарсаси бор ягона компаниядир.

"Fortune" — 2008-йил.

Шунинг учун ҳам бу одамлар ўз маҳсулотларини сотар эканлар, гарчи мисли кўрилмаган даражада бойиб кетишса-да, ўзларини ҳаётдаги энг муҳим нарсалардан маҳрум қиладилар. Буларсиз уларнинг қанчалик аҳамиятли эканлигини ёки қайта эришилган бойликни истиқболда қандай сақлашни билмасликлари мумкин.

Искусство разработки программных средств давно ушло из большинства PC-компаний. В компаниях, выпускающих бытовую электронику, не понимают программного обеспечения. Поэтому реально в любом другом месте вы не можете сразу получить такие же продукты, какие делает Apple. Apple — единственная компания, у которой есть все под одной крышей.

— Fortune, 2008 г.

Поэтому, когда эти люди продают, они, хотя и становятся баснословно богатыми, лишают себя одной из самых ценных вещей в жизни. Без нее можно так и не узнать, чего они стоят или как сохранить вновь приобретенное богатство в перспективе.

Кўп нуқтайи назардан қараганда “Apple” ва “Делл” бу соҳада пул ишлаб топадиган ягона компаниялардир. Улар кўп пул ишлашни “Wал-Март” билан ҳамкор қилиш орқали амалга оширишади. Биз эса инновациялар ҳисобидан амлга оширамиз.

Бу ҳикоя жуда ажойиб. Унда ўғирлик бор, ўғирланган нарсаларни сотиб олиш бор, унда товламачилик ҳам бор. Қаеридадир ишқий муносабат ҳам борлигига шубҳа қилмайман. Бу ҳақида фильм олиш керак!

Бардан топилган ва "Гизмодо" технологик блогида намойиш қилинган "iPhone" прототипининг пайдо бўлиши ҳақида. "All Things Digital" конференцияси — 2010-йил.

Во многих отношениях Apple и Dell — единственные в этой отрасли, кто делает деньги. Они делают их, сотрудничая с Wal-Mart. Мы делаем их за счет инноваций.

Эта история удивительна. В ней есть воровство, в ней есть скупка краденого, в ней есть вымогательство. Не сомневаюсь, что где-нибудь есть и секс. Ее должны экранизировать!

— Об обстоятельствах появления прототипа iPhone, который был найден в баре и выставлен в технологическом блоге Gizmodo, конференция All Things Digital, 2010 г.

Бизнинг шимолдаги дўстларимиз тадқиқот ва ишлаб чиқаришларга 5 миллиард доллардан кўпроқ маблағ сарфладилар. Охир-оқибат эришганлари "Google" ва "Apple" нусхалари эди, холос.

"Microsoft" ҳақида. "Apple" Worldwide Developer's" конференцияси — 2006-йил.

Япония жуда қизиқарли ҳудуд. Айримлар: "Японияликлар нарсаларнинг нусхаларини кўчиришади", — деб ўйлайдилар. Мен эса энди бундай деб ўйламайман. Назаримда, улар қилаётган иш — барчасини янгидан кашф қилишдир. Улар аллақачон яратилган бирор қурилмани олишади-да, уни ипидан игнасигача ўрганиб бўлишмагунча шуғулланадилар. Баъзан улар бу қурилмаларни ўз яратувчисидан ҳам яхшироқ тушунадилар.

Наши друзья на севере истратили больше пяти миллиардов долларов на исследования и разработки, и все, что они получили, — это копии Google и Apple.

— О компании Microsoft, конференция Apple Worldwide Developer's, 2006 г.

Япония — очень любопытное место. Некоторые думают, что она копирует вещи. Я больше так не считаю. На мой взгляд, то, чем они занимаются, — это изобретают все заново. Они берут что-нибудь уже созданное и изучают до тех пор, пока досконально не разберутся в устройстве. Иногда они понимают вещь лучше, чем ее изобретатель.

Сўнгги ўн йил ичида “Microsoft” ўз олдига иккита мақсад қўйган эди. Улардан бири — “Mac”ни нусхалаш бўлса, иккинчиси “Лотус” жадвалларидан нусха кўчириб олиш эди. Бошқача қилиб айтганда, бу иккаласи ҳам иловалар билан боғлиқ бўлган бизнес. Мана шу ўн йил ичида “Microsoft” унисига ҳам, бунисига ҳам эришди. Ҳозир эса у бутунлай эсанкираб қолган.

Билл бу соҳадаги биринчи дастурий таъминот компаниясини яратди ва, ўйлашимча, у бу ишни амалга оширгандан бу йигитлардан бошқа бирор ким дастурий таъминот компанияси нима эканлигини билмас эди. Бу буюк иш эди. Бу, дарҳақиқат, буюк иш эди.

Билл Гейтс ҳақида. "All Things Digital D5" конференцияси

В последние 10 лет у Microsoft были две цели. Одна — скопировать Mac, а другая — скопировать успех электронных таблиц Lotus, иначе говоря, бизнеса, связанного с приложениями. За эти 10 лет Microsoft добилась и того, и другого. А сейчас она в полной растерянности.

Билл создал первую софтверную компанию в отрасли, и я думаю, что он строил ее, когда еще никто в нашей отрасли реально не знал, что такое софтверная компания, за исключением этих парней. И это было грандиозно. Это было действительно грандиозно.

— О Билле Гейтсе, конференция All Things Digital D5

Сиз мени: “Ўзини қонундан устун қўядиган манман одам”, — деб ўйлайсиз, мен эса сизни: “Аксарият фактларни нотўғри талқин қиладиган тубан бир инсон”, — деб ҳисоблайман.

Жобсдан соғлиғи тўғрисида сўраган “The New York Times” мухбири ҳақида — 2008-йил

Буни қачонлардир микропросессор яратилгунча “IBM” компьютер саноатидаги инновацияларни суриб чиқарганига ўхшатиш мумкин. Охир-оқибат “Microsoft” бу манманлиги туфайли касодга учраганда, балки унинг ўрнига янги нимадир қад ростлар. Аммо бу рўй бергунча, фундаментал технологик силжиш амалга ошмагунча, у ўрнидан қимирламайди ҳам.

“Wired” —1996-йил.

Вы думаете, что я высокомерный человек, который ставит себя выше закона, а я думаю, что вы — подонок, который извращает большинство фактов.

— В адрес репортера The New York Times, который спросил Джобса о здоровье, 2008 г.

Это как когда-то, до появления микропроцессора, IBM изгнала инновации из компьютерной индустрии. В конечном итоге Microsoft лопнет от самодовольства, и, может быть, на ее месте вырастет что-нибудь новое. Но до тех пор, пока это не случится, до тех пор, пока не произойдет фундаментальный технологический сдвиг, она не стронется с места.

— Wired, 1996 г.

ТЕХНОЛОГИЯЛАР ҲАҚИДА

О ТЕХНОЛОГИИ

Интернет, ҳеч бўлмаганда, яқин 10 йил давомидадунёни ўзгартирмайди. У ўз имкониятларини кенгайтиради.

"Wired" — 1996-йил.

Мен учун дастурий воситалар билан боғлиқ энг жозибали нарса — бу Интернетдир. Албатта, бунинг қисман сабаби интернетнинг ҳеч кимга тегишли эмаслигидир. У ҳамма учун баравар, худди шахсий компьютерларнинг дастлабки даври каби.

"Wall Street Week" — 1995-йил.

У сизни ҳайратдан оғзингизни очишга мажбур қилади.

Биринчи "NeXT" компьютер ҳақида. "The New York" — 1989-йил.

Интернет не изменит мир, во всяком случае в ближайшие 10 лет. Он расширит его возможности.

— Wired, 1996 г.

Для меня самой захватывающей вещью в области программных средств является Интернет, отчасти потому, что он не является чьей-то собственностью. Он доступен для всех, как персональный компьютер на заре его существования.

— Wall Street Week, 1995 г.

Он заставит вас открыть рот от удивления.

— О первом компьютере NeXT, The New York Times, 1989 г.

Компьютерлар — китоблар пайдо бўлган вақтдан бери олдида ўтириб ва ҳеч қандай зўриқишларсиз, чексиз ўзаро алоқа қилиш мумкин бўлган биринчи нарсадир.

"Playboy" — 1985-йил.

Менимча, одамлар табиатан қурилмалар яратувчисидир, компьютер эса — биз яратган энг ажойиб қурилмадир.

"Inc." — 1989-йил.

Компьютеры — первая с момента появления книг вещь, с которой можно сидеть и взаимодействовать до бесконечности, без всякого принуждения.

— Playboy, 1985 г.

Я думаю, люди по своей природе — создатели инструментов, а компьютер — самый замечательный инструмент, который мы сделали.

— Inc., 1989 г.

Менга табақаларни тенглаштириб берадиган, инсонни ташкилот билан ёки кичик гуруҳни кўпроқ ресурсга эга бўлган катта гуруҳ билан бир даражага қўядиган нарсалар ёқади. Веб сайтлар ва Интернет эса айнан шу ишни қилмоқда. Бу эса жиддий иш.

"Wired" —1996-йил.

Мне нравятся вещи, которые нивелируют иерархию, которые ставят человека на один уровень с организацией или маленькую группу на один уровень с большой группой, имеющей намного больше ресурсов. А паутина и Интернет делают это. Это очень глубокая вещь.

— *Wired, 1996 г.*

Компьютер — биз қачонлардир эга бўлган энг зўр қурилмадир.У керакли бир дастурни юклаш ёки биргина буйруқ ёрдамида ишларни бажарувчи ёзув машинасига, коммуникация марказига, суперкалькуляторга, режалаштириш воситасига, фильтрлаш ёки рассом иш қуролига айлана олади. Компьютернинг кучи ва мукаммаллигига эга бўлган бошқа бирор қурилма мавжуд эмас.

"Playboy" — 1985-йил.

Кекса одамлар ўтириб, сўрашади: “Бу нима?” Болакай эса қуйидагича савол беради: “Бу билан нима қилса бўлади?”

Компьютер — самый потрясающий инструмент, который мы когда-либо имели. Он может превращаться в пишущую машинку, коммуникационный центр, суперкалькулятор, средство планирования, фильтр и инструмент художника с помощью одной команды или загрузки программы, в которой выполняется работа. Других инструментов, которые обладали бы мощью и универсальностью компьютера, не существует.

— *Playboy, 1985 г.*

Люди старшего поколения садятся и спрашивают: «Что это такое?» А мальчишка задает вопрос: «Что можно делать с этим?»

Менимча, одамлар табиатан қурилмалар яратувчисидир, компьютер эса биз яратган энг ажойиб қурилмадир. 1970-йилларда кўпчилигимиз ушбу қурилмани одамларнинг кўлига топшириш қанчалар муҳимлигини англадик.

"Inc." —1989-йил.

Я думаю, люди по своей природе — создатели инструментов, а компьютер — самый замечательный инструмент, который мы сделали. В 1970-е годы многие из нас осознали, как важно вложить этот инструмент в руки людей.

— Inc., 1989 г.

Биз ҳамма нарса у ёки бу шаклдаги компьютер ҳисобланадиган нуқтага етдик. Хўш, нима, бу нотўғрими? Ичида компьютер бўлса, нима қилибди? Бу ҳеч нарсани билдирмайди. Бу... аслида, бу нима дегани? Бундан қандай фойдаланиш мумкин? Харидор бунга қандай ёндашишини биласизми? Умуман, ичида нима борлиги кимнидир қизиқтирадими?

"All Things Digital D5" конференцияси.

Компьютер каби қудратли ва ҳар томонлама мукаммал қурилма мавжуд эмас эмас. Биз ҳатто бу қурилманинг қанчалар имкониятга эга эканлигини кўз олдимизга келтира олмаймиз.

"Playboy" —1985-йил.

Мы дошли до точки, где все является компьютером в той или иной форме. Ну и что с того, верно? Что с того, что там внутри компьютер? Это ничего не значит. Это... а что это, в самом деле? Как это используется? Знаете, как к этому подходит покупатель? Ну так интересует кого-нибудь, что там внутри?

— Конференция All Things Digital D5

Других инструментов, которые обладали бы мощью и универсальностью компьютера, не существует. Мы даже не представляем, как далеко это зайдет.

— Playboy, 1985 г.

Ўйлашимча, компьютер дунёни қамраб олади ва бу ҳолат янада кучайиб бораверади. Ҳамма ишнинг иккинчи томони бор, ҳамма нарса кутилмаган оқибатларга эга. Мен гувоҳи бўлган энг зарарли ихтиро телевидение деб аталади, аммо у фойдали пайтларда жуда ажойибдир.

"Rolling Stone" — 2003-йил.

Я думаю, это связывает мир теснее, и такая связь будет только усиливаться. Оборотная сторона есть в каждом деле; во всем есть неожиданные последствия. Самая вредоносная технология, которую я когда-либо видел, называется телевидением, но и телевидение, в его лучших проявлениях, — великолепно.

— Rolling Stone, 2003 г.

Бугунги кунда содир бўлаётган нарсалар ичида энг қизиқарлилари — ташкилотлар ва интернетдир. Интернет иккита сабабга кўра кенг тарқалмоқда. Биринчиси — унинг глобаллиги. Интернет тармоқлари ҳамма жойга кириб борган. Глобаллик эса қизиқиш уйғотади. Иккинчидан, “Microsoft” уни эгаллай олади, деб ўйламайман. У ерда оммавий инновациялар бўлади ва улар “қора булут”га ҳукмронлик учун жой қолдиришмайди.

"Wired" — 1996-йил.

Самое интересное среди того, что происходит сегодня, — это объекты и Интернет. Интернет захватывает по двум причинам. Во-первых, его глобальность. Сетевые соединения проникают везде. А то, что глобально, вызывает интерес. Во-вторых, я не думаю, что Microsoft удастся захватить его. Там будет масса инноваций, и они не оставят места черной туче доминирования.

— *Wired, 1996 г.*

Технологиялар ҳақида

Сиз ҳаётим давомида қилган ишларга эътибор берсангиз, уларнинг барчаси демократлаштиришга олиб боришини кўрасиз. Интернет ақл бовар қилмас даражада адолатлидир. Интернетда кичик бир компания ҳам йирик компания каби улкан кўриниши ва худди у каби барча учун баравар бўлиши мумкин. Йирик компаниялар ўзларининг дистрибуция[3] каналларини яратиш учун юз миллионлаб доллар сарфлашади. Интернет эса ушбу алоҳида устунликни бартараф этиш ёки барча учун бир хил қилиш арафасида турибди.

"Wired" — 1996-йил.

---

[3] **Дистрибуция** — маҳсулотни ишлаб чиқарувчилардан то сўнгги истеъмолчиларгача етказишга йўналтирилган комплекс логистик фаолият.

Если вы взглянете на вещи, которые я сделал за свою жизнь, то увидите, что все они ведут к демократизации. Интернет — невероятный демократизатор. В Интернете маленькая компания может выглядеть такой же большой, как и крупная компания, и быть такой же доступной. Крупные компании тратят сотни миллионов долларов на создание собственных каналов дистрибуции. А Интернет вот-вот полностью нейтрализует это преимущество.

— Wired, 1996 г.

"Apple II" билимларнинг "темир қобиғи"-ни йўқ қилди. Компьютердан фойдаланиш учун қўшимча қурилмалар ҳақида билимга эга бўлишингиз шарт эмас. Навбатдаги қадам "Apple II"дан "Macintosh"га ўтиш бўлди, бу дастурлаш кўникмаларига эга бўлиш эҳтиёжни йўққа чиқарди. Бошқача қилиб айтганда, ундан фойдаланиш учун сиз хакер ёки рақамли техника бўйича мутахассис бўлишингиз шарт эмас.

"Inc." — 1989-йил

Apple II ликвидировал необходимость знания железа. Вам не нужно знать об аппаратных средствах ничего, чтобы пользоваться компьютером. Следующим шагом был переход от Apple II к Macintosh, который ликвидировал необходимость навыков программирования. Иначе говоря, вам не нужно быть хакером или специалистом по вычислительной технике, чтобы пользоваться им.

— *Inc., 1989 г.*

Фараз қилиб кўрайлик, онгингиз дам олиши, тинчланиши учун телевизор томоша қиласиз, онгингиз ўз фаолиятини қайта бошлаши учун компьютерда ишлайсиз.

"Macworld" — 2004-йил.

1000 доллар эвазига биз компьютерга нимани мажбурлаб тиқсак, бизнинг оёқларимиздан чалади.

Энди яратиладиган компьютерлар ва дастурий таъминотлар бизнинг ўрганиш услубимизни тубдан ўзгартириб юборади.

По существу мы полагаем, что вы смотрите телевизор, когда вам нужно отключить мозги, а на компьютере работаете, когда хотите включить их.

— Macworld, 2004 г.

То, что мы можем впихнуть в компьютер за $1000, просто сшибает с ног.

Компьютеры сами по себе и софт, который еще предстоит создать, перевернут то, как мы учимся.

У жуда оддий буйруқлар билан бошқарилади: “Рақамни ол, уни бу рақамга қўш, натижани ўша жойга қўй, унинг бошқа рақамдан каттароқ эмаслигини текшир”. Лекин у бу амаллар жуда тезкорлик билан, айтайлик, сониясига 1000000 тезликда бажаради. Бир сонияда 1 000 000 бўлган тезликда олинган натижалар жуда ҳайратланарли.

Биринчи компьютерларнинг ишлаш принципини тушунтириш.

Мен учун компьютер ўзимиз қачондир тақдим этган энг ажойиб қурилмадир. Бу эса онгимиз чархпалагининг ўрни босувчи қурилмадир.

"Хотира ва хаёл: Конгресс кутубхонасига янги саёҳат" ҳужжатли филми — 1991-йил.

Он оперирует очень простыми командами: «Возьми число, сложи его с этим числом, положи результат туда, посмотри, не больше ли оно, чем другое число», но выполняет их со скоростью, скажем, 1 000 000 в секунду. При 1 000 000 в секунду результаты получаются удивительными.

— Объяснение принципа работы первых компьютеров

Для меня компьютер — это самый замечательный инструмент, который мы когда-либо предлагали. Это — эквивалент велосипеда для нашего разума.

— Документальный фильм «Память и воображение: Новые пути в библиотеку конгресса», 1991 г.

Сизнинг кўз ўнгингизда компьютер ҳар томонлама жуда мукаммал хизматкор қиёфасида шаклланади. Аммо кейинги босқичда компьютер маслаҳатчи ёки менежер қиёфасига ўтади.

Кўпчилик одамлар ўз уйлари учун компьютер сотиб олишларининг энг асосли сабаби сифатида уйларида миллий алоқа тармоғига уланиш имкониятини кўрсатишади. Биз айни пайтда телефон каби аҳамиятга эга бўлиши кутилаётган ҳақиқий инқилобнинг бошида турибмиз.

Вы увидите все больше и больше совершенства в этом — компьютер как слуга. Но следующим этапом будет компьютер как мураббий или агент.

Самой веской причиной, по которой большинство людей будут покупать компьютер для дома, станет возможность подключиться к национальной коммуникационной сети. Мы находимся сейчас в начале того, что станет реальным прорывом, таким же замечательным, как и телефон.

Ушбу технологиялар ҳаётни енгиллаштириши мумкин, улар бизга бошқа йўллар билан улана олмайдиганларимиз билан боғланишимизга имкон беради. Агар сизнинг туғма нуқсонли болангиз бўлса, бошқа ота-оналар ёки қўллаб-қувватлаш марказлари орқали тиббий маълумотларни ва синовдан ўтган энг сўнгги дориларни олишингиз мумкин. Бундай нарсалар бизнинг ҳаётимизга катта таъсир кўрсата олади. Мен бўрттириб юбормаяпман.

Эти технологии могут облегчить жизнь, могут позволить нам связываться с теми, до кого не добраться другими способами. Если у вас ребенок с врожденным дефектом, вы сможете с другими родителями или группами поддержки получить медицинскую информацию, новейшие экспериментальные лекарства. Такие вещи способны оказывать глубокое влияние на нашу жизнь. Я не преувеличиваю.

ОРЗУЛАР ҲАҚИДА

О СТРЕМЛЕНИЯХ

“Apple” жуда кучли ДНКга эга ва бу ДНК ичига янги технологиялардан фойдаланишга ҳамда одамларнинг ҳаётини енгиллаштиришга қаратилган имкониятлар жойлаштирилган.

"The Guardian" — 2005-йил.

Чунки мен бош директорман ва буни амалга ошириш мумкин деб биламан.

"iMac" яратиш ғоясини имконсиз деб ҳисоблаган муҳандисларга нима учун эътибор бермасликка қарор қилганлиги ҳақида. "TIME" — 2005-йил

У Apple очень сильная ДНК, и в ней заложено стремление к использованию новейших технологий и облегчению жизни людей.

— The Guardian, 2005 г.

Потому что я — генеральный директор и я считаю это выполнимым.

— О том, почему он решил не обращать внимания на инженеров, которые считали идею создания iMac неосуществимой, TIME, 2005 г.

Узоқ вақт давомида бирор нарсага берилиб кетсангиз, қолган ҳамма нарсадан воз кечишингизга тўғри келади. Агар аҳамиятга молик бирор нарсани амалга оширишни истасангиз, сизга аниқ мақсадга мувофиқлик, маълум бир чегара керак. Айниқса, бизнесмен эмас, балки ижодкор одам бўлишни истасангиз.

"Esquire" — 1986-йил.

Биз буни амалга ошира оладиган шу соҳадаги охирги одамлармиз ва ҳозир айнан шу иш билан шуғулланяпмиз.

Мақсадимиз энг йирик компанияга айланиш эмас, балки дунёдаги энг яхши қурилмаларни ишлаб чиқаришдир.

Таҳлилчилар билан бўлган
телеконференция — 2010-йил.

Когда вы поглощены чем-то долгое время, вам приходится отказываться от всего другого. Вам необходима реальная целеустремленность, своего рода ограниченность, если вы хотите осуществить что-нибудь значимое. Особенно при желании быть не бизнесменом, а творческой личностью.

— Esquire, 1986 г.

Мы последние в этой отрасли, кто может сделать это, именно этим мы и занимаемся.

Наша цель — делать лучшие устройства в мире, а не стать самой крупной компанией.

— Телеконференция с аналитиками, 2010 г.

Бизнинг ДНКмиз кенг истеъмолдаги товарларни ишлаб чиқарадиган компаниялар каби ҳар бир харидорнинг маҳсулот ҳақида ижобий ёки салбий фикрига асосланган. Биз айнан шу ҳақда ўйлаймиз. Ўйлашимизча, фойдаланувчиларнинг эҳтиёжларини тўлиқ қондирувчи талабларга айнан биз жавобгармиз. Агар у норози бўлса, унда бу айнан бизнинг айбимиз — бу аниқ ва тушунарли.

Биз мизожларнинг ақлли эканлигига ва мукаммал ишлаб чиқарилган маҳсулотларни сотиб олишни хоҳлашига ишонамиз.

Бир кун ўзингиз ҳам ўлишингизни ёдда тутинг: бу — йўқотадиган нарсам бор деган фикрдан сақланишингизнинг энг яхши усулидир. Сизда айни вақтда ҳам ҳеч нарса йўқ ҳамда қалбингизга қулоқ тутишга ҳеч нарса халақит бермайди.

Наша ДНК как компании, выпускающей товары широкого потребления, нацелена на того индивидуального покупателя, который голосует «за» или «против». Именно о нем мы думаем. По нашему мнению, именно мы отвечаем за полное удовлетворение запросов пользователя. И если он недоволен, то это наша вина — ясно и просто.

Мы считаем, что клиенты умны и хотят получать такие объекты, которые хорошо продуманы.

Помнить о том, что ты умрешь, — лучший из известных мне способов избежать западни, в которую ведет мысль о том, что тебе есть что терять. Ты уже голый. Ничто не мешает тебе следовать зову сердца.

Муваффақиятли тадбиркорларни омадсизларидан ажратиб турадиган фарқнинг ярми шунчаки қатъиятдир.

Агар улар муваффақиятсизликка учраши мумкин бўлса, бу уларни ижодкор бўлишдан тўхтатмайди. Дилан ва Пикассо ҳар доим муваффақиятсизликка учраган.

Леонардо да Винчи буюк рассом ва таниқли олим эди. Микеланжело тош конида тошга қандай қилиб жило бериш ҳақида ақл бовар қилмайдиган даражада кўп нарса билар эди. Мен билган энг ажойиб ўнта компьютерчининг ҳаммаси асли мусиқачилар эди.

Я уверен, что половина того, чем успешные предприниматели отличаются от неудачников, — это просто упорство.

Если они идут на риск провала, то от этого не перестают быть художниками. Дилан и Пикассо всегда шли на риск провала.

Леонардо да Винчи был великим художником и выдающимся ученым. Микеланджело знал невероятно много о том, как надо вырезать камень в каменоломне. Все десять прекраснейших компьютерщиков, которых я знаю, — музыканты.

Мен қадам-бақадам ривожанишга жуда жуда яхши муносабатдаман ва ўзим ҳам ҳаётимда кўпинча шунга амал қилганман. Бироқ мени кўпроқ инқилобий ўзгаришлар кўпроқ ўзига жалб қилган. Сабабини айта олмайман. Чунки улар хавф туғдиради. Улар аксарият ҳолларда ҳиссий босимларни талаб қилади. Охир-оқибатда, барча: "Бу тўлиқ муваффақиятсизлик", — деб айтадиган даврни, албатта, бошдан кечирасиз.

Бизда бунчалик кўп ишларни бажариш имконияти йўқ ва ҳар бир одам, ҳақиқатан ҳам, беназир бўлиши керак. Бу бизнинг ҳаётимиз. Ҳаёт қисқа, кейин сиз ўласиз... Ва бу барчамизнинг ҳаётимизда юз беради. Майли, у ёқимли бўлса ҳам. Майли, у бебаҳо бўлса ҳам.

"Fortune"

Я очень уважительно отношусь к постепенному улучшению, и я не раз занимался этим в своей жизни, однако меня всегда больше привлекали революционные изменения. Не могу сказать почему. Потому что они даются труднее. Они требуют намного большего эмоционального напряжения. И ты неизменно проходишь через период, когда все говорят, что это полный провал.

У нас нет возможности сделать столько вещей, и каждому нужно быть реально непревзойденным. Потому что это наша жизнь. Жизнь коротка, а потом ты умираешь... И мы все делаем это в своей жизни. Так пусть оно будет хорошим. Так пусть оно будет стоящим.

— *Fortune*

Биз компьютерлар ва инсонпарварлик бирлашган жойда бўлишни хоҳлаймиз.

Нима учун мусиқа? Хўш, мусиқани яхши кўрамиз ҳамда ўзингиз ёқтирган нарсани яратиш ҳар доим ҳам яхши.

"Биринчи "iPod" тақдимоти — 2001-йил

Биз "Mac"нинг жуда кўп нусхада тарқалишини ҳисобга олган эдик. Аммо буни бошқалар учун яратмадик. Буни ўзимиз учун яратдик.

Мы хотим находиться в месте пересечения компьютеров и гуманизма.

Почему музыка? Ну, мы любим музыку, а делать то, что ты любишь, всегда хорошо.

— Представление первого iPod, 2001 г.

Мы рассчитывали на то, что Мас разойдется в огромных количествах, но мы делали его не для кого-нибудь. Мы делали его для себя.

Биз ҳали-ҳанузгача қутимизда жимгина ўтирибмиз. Биз қутимизни яхши кўрамиз. [...] Мен олдингидай кўп вақтимни янги компьютерлар устида ишлашга сарфлайман ва улар доимо "Apple" учун асосий иш бўлиб қолаверади. Бироқ бизнинг биринчи даражали ишимиз мижознинг талабларини қондиришдир ва биз интернетдан янада тўлиқроқ фойдаланиш туфайли бу қутининг чекловларидан озод бўламиз.

"Fortune" — 2000-йил.

Мы все еще сидим в ящике по уши. Мы обожаем ящик. [...] Я по-прежнему уделяю много времени работе над новыми компьютерами, и они всегда будут главным делом для Apple. Однако нашей первостепенной заботой является удовлетворение запросов пользователей, и мы выходим за пределы ящика за счет более полного использования Интернета.

— *Fortune, 2000 г.*

Бизнинг ўсиш жараёнимизда содир бўлиши мумкин бўлган энг ёмони шуки, дунёда бироз кўпроқ обрў-эътиборга эга бўлиш илинжида асосий қадриятларимизнинг ўзгариши ҳамда уларга менсимай қарашдир. Мен бунга йўл қўя олмайман. Ундан кўра кетганим яхши. Биз ҳали ҳам ўша пайтдаги қадриятлар билан биргамиз.

Компания "Gizmodo"га эргашиши кераклиги тўғрисида. "All Things Digital" конференцияси — 2010-йил.

Мен "Apple"га қайтдим, чунки бизнинг соҳа комага тушиб қолганди. Бу менга Америка автомобилларининг ғилдиракли қайиқларга ўхшаб қолган 1970-йилларни ёдга солди.

Самое плохое, что могло случиться в процессе нашего роста, — это изменение наших ключевых ценностей и пренебрежение ими ради приобретения чуть большего влияния в мире. Я не могу допустить этого. Я скорее уйду. У нас все те же ценности, что и тогда.

— О том, должна ли компания следовать за Gizmodo, конференция All Things Digital, 2010 г.

Я вернулся в Apple потому, что наша отрасль впала в кому. Это напомнило мне Детройт в 1970-е годы, когда американские автомобили походили на лодки на колесах.

Ўйлайманки, менда яна бешта ажойиб маҳсулот бор.

"Esquire" — 1986-йил.

Бу ерда ҳозир бўлганларнинг барчаси шу дақиқалар келажакни белгилайдиган онлардан бири эканлигини тушунишади.

Одамлар ўзингиз қилаётган ишни астойдил севишингиз кераклигини айтишади ва бу айни ҳақиқат. Чунки бу шу қадар қийин ишки, ҳар қандай ақлли одам — агар иштиёқи бўлмаса — бу ишни ташлаб кетган бўларди.

"All Things Digital D5" конференцияси — 2007-йил.

Думаю, что во мне сидят еще пять грандиозных продуктов.

— Esquire, 1986 г.

Все присутствующие здесь понимают, что сейчас как раз один из тех моментов, которые определяют будущее.

Люди говорят, что вы должны страстно любить то, что делаете, и это истинная правда. А причина в том, что это настолько трудно, что без страсти любой разумный человек бросил бы это дело.

— Конференция All Things Digital D5, 2007 г.

Ишончим комилки, муваффақиятли тадбиркорларни омадсизларидан ажратиб турадиган фарқнинг ярми шунчаки қатъиятдир. Бу жуда ҳам мураккаб жараён. Сиз ҳаётингизнинг жуда катта қисмини мана шу нарсага сарфлайсиз.

"Computerworld Smithsonian Awards" мукофотини топшириш маросимидаги нутқидан — 1995-йил.

Шуғулланмоқчи бўлган касбингизни ҳар томонлама синчковлик билан танлашингиз керак. Ўзингизга ёқадиган ва танлашга касбни топганингиздан кейин қайсидир маънода бу ҳақида унутиб, фақатгина ишлашингиз керак. Иштиёқ эса табиий ҳолатда пайдо бўлади.

"Fortune" — 1998-йил.

Я уверен, что половина того, чем успешные предприниматели отличаются от неудачников, — это просто упорство. Это так трудно. Вы вкладываете такую большую часть жизни в эту вещь.

— На вручении премии Computerworld Smithsonian Awards, 1995 г.

Вы должны очень тщательно выбирать, чем будете заниматься. После того как вы определите то, что вам действительно небезразлично, и это стоящая вещь, вы можете в определенном смысле забыть об этом и просто работать. Увлеченность приходит естественным образом.

— Fortune, 1998 г.

Биз ўзимиз қилаётган ишимизнинг ташаббускорларимиз.

Бу интернет-стартапларни тушуниш қийин: уларнинг мақсади, ҳақиқатан ҳам, компания яратишми ёки бу бор-йўғи пул ишлашми? Шундай бўлса ҳам, айтишим мумкин: “Агар улар, ҳақиқатан ҳам, компания яратишни мақсад қилиб қўймаган бўлсалар, демак, буни қила олишмайди. Буни тушунтириш қийин: иштиёқ ва мақсад бўлмаса, ишни ташлаб кетасиз.

"Fortune" — 2000-йил.

Мы просто энтузиасты того, что делаем.

В случае этих интернет-стартапов трудно понять, действительно ли они хотят создать компанию или просто жаждут денег. Впрочем, я могу сказать: «Если они не намерены реально создавать компанию, то они и не способны сделать этого. Причина в том, что это очень трудно, и без страсти вы бросаете дело».

— *Fortune, 2000 г.*

МЕРОС ҲАҚИДА

О НАСЛЕДИИ

Бу тарихга мусиқа саноатидаги туб бурилиш нуқтаси сифатида киради. Бу — муҳим бир давр. Буни баҳолаб бўлмайди!

"iPod" ва "iTunesc" мусиқа дўкони ҳақида, "Fortune" — 2003-йил.

"Pixar" асрларга татигулик санъат асарини яратмоқда. Болалар яқин келажакда "Ўйинчоқлар тарихи"ни томоша қиладилар. "Apple" эса, асосан, маҳсулотларни яхшилаш узлуксиз пойгаларда асосий образ сифатида иштирок этади ва доимо рақобатчиларидан олдинда юради.

"TIME" — 1999-йил.

Это войдет в историю как поворотный пункт в музыкальной индустрии. Это — веха. Ее нельзя переоценить!

— Об iPod и музыкальном магазине iTunes, Fortune, 2003 г.

Pixar создает произведения искусства на века. Дети будут смотреть «Историю игрушек» и в грядущие времена. А Apple главным образом участвует в непрерывной гонке за улучшением вещей и идет впереди конкурентов.

— TIME, 1999 г.

Қабристоннинг энг бой кишиси бўлиш — бу мен учун эмас... Имконият — уйқуга кетишдан олдин қандай ажойиб нарсалар ятганимизни айта олишдир... Мен учун муҳими — мана шу.

"The Wall Street Journal" — 1993-йил.

Ҳар бир йил муаммолар, ютуқлар, янги билимлар ва шунчаки таассуротларга жуда бойки, бу "Apple" учун бутун бир умр маъносига тенг.

"Pixar" — технологик жиҳатдан энг илғор ва ижодкор компания, "Apple" эса энг ижодкорлик жиҳатдан энг илғор, технологик компания.

"Fortune" — 2005-йил.

Быть самым богатым на кладбище — это не для меня... Возможность, отходя ко сну, сказать, что мы сделали нечто потрясающее. — вот что важно для меня.

— The Wall Street Journal, 1993 г.

Каждый год настолько богат проблемами, достижениями, новыми познаниями и просто впечатлениями, что в Apple он равен целой жизни.

Pixar — самая технологически передовая креативная компания; Apple — самая креативная передовая технологическая компания.

— Fortune, 2005 г.

Қилаётган ишимизни яхши кўришимнинг сабаби мана: биз сизни доимо ҳайратга соладиган қурилмаларни яратамиз.

"All Things Digital Сонференсе" — 2007-йил.

Шундай вақтлар бўлганки, биз бу ҳақда фақат орзу қилганмиз. Энди эса барчасини қила оляпмиз. Бу жуда ажойиб.

"Apple" Worldwide Development Conference" конференциясидаги очилиш нутқи — 2004-йил

Буюмлар муҳим бўлиши учун дунёни ўзгартириши шарт эмас.

"Wired" — 2006-йил.

Вот почему я люблю то, что мы делаем, — мы делаем эти инструменты, и они постоянно удивляют нас.

— Конференция All Things Digital, 2007 г.

Были времена, когда мы лишь мечтали об этом. Теперь мы делаем это. Это грандиозно.

— Программное выступление, конференция Apple Worldwide Development Conference, 2004 г.

Чтобы вещи были важными, им необязательно менять мир.

— Wired, 2006 г.

Йўқ, бу қаерга олиб боришини билмаймиз. Биз фақат шуни биламиз, бу ерда биздан ҳам аҳамиятлироқ нимадир бор.

“Apple”, ҳақиқтан ҳам, бошқа дўмбирани чалади. Қачонлардир мен шундай дегандим: “Apple” бу бизнеснинг “Sony”си бўлиши керак”. Лекин, аслини, бундай дейишим керак эди: “Apple” бизнесда аслидай бўлиши, яъни “Apple” бўлиши керак.

"BusinessWeek" — 1998-йил.

Ҳеч биримизнинг ва ҳеч қачон қилмаган хатоларимиз туфайли бизни айблашса ҳам, маҳсулотларимиз учун ўз жавобгарлигимизни тан оламиз.

Маҳсулотларни "App Store" дўконидан қайтариб олиш фаолиятида "Apple"нинг сиёсати тўғрисида, "All Things Digital D8" конференциясидаги интервью.

Нет, мы не знаем, куда это приведет. Мы просто знаем, что есть нечто намного более значимое, чем любой из нас здесь.

Apple на деле играет на другом барабане. Когда-то я говорил, что Apple должна стать Sony в этом бизнесе, но в действительности, я полагаю, Apple должна быть Apple в этом бизнесе.

— BusinessWeek, 1998 г.

Мы признаем свою ответственность, когда нас обвиняют в ошибках, поскольку никто и никогда не делал этого.

— О политике Apple в отношении возврата товара в магазинах App Store, интервью на конференции All Things Digital D8

"Apple" компаниясининг нархи 30 миллиард, лекин муҳим маҳсулотларимиз тури 30 дан кам. Бундай муваффақиятга илгари кимдир эришганми-йўқми — билмайман.

Агар одамлардан компьютерлар ҳақида қизиқиб сўрасангиз, улар: "Компьютерлар ниҳоятда мураккаблашиб кетган, орт томонидан уланадиган симлари кўп, катта ва шовқинли, хунук ва интернетга кириш учун кўп вақт кетади", — деб жавоб беришади. Биз эса ушбу муаммоларни "iMac" каби маҳсулотлар билан ҳал қилишга ҳаракат қилмоқдамиз.

"CNA" — 1999-йил.

Компания Apple стоит $30 млрд, и при этом у нас меньше 30 важнейших продуктов. Не знаю, удавалось ли такое кому-нибудь раньше.

Если вы поинтересуетесь у людей, что не так с компьютерами сегодня, они ответят, что те стали слишком сложными, сзади у них куча проводов, они слишком большие и шумные, они уродливы и требуют вечности, чтобы выйти в Интернет. А мы стараемся решить эти проблемы с помощью продуктов вроде iMac.

— CNA, 1999 г.

“Мас”ни сотиб олиш ва унга эга қилишдан олган хурсандчилигим мен учун, эҳтимол, бошқа ҳар қандай машҳур маҳсулотдан афзалроқдир.

“CNBC” телеканали — 2006-йил.

“NeXT” компьютерини яратиш учун бизга уч йил вақт керак бўлди. Агар биз мижозлардан уларнинг орзуларидаги компьютер қандай бўлиши кераклигини сўраб ва айнан шу пайтдан бошлаб улар хоҳлагандай компьютерни бир йил ичида яратиб, уларга таклиф этсак бўлар эди. Лекин бу компьютер улар бугун хоҳлаган компьютер бўлмас эди.

Айнан шу инновациялар, айнан шундай лойиҳалар, худди шу истеъдодлар “Microsoft” монополияга эга бўлмаган жойда қўлланилади ва бинго! Бозорнинг 75 фоизига бизда.

“iPod”нинг муваффақияти тўғрисида.

Удовлетворенность покупкой и владением Mac, пожалуй, наибольшая по сравнению с любым другим известным мне продуктом.

— Телеканал CNBC — 2006 г.

Чтобы создать компьютер NeXT, нам потребовалось три года. Если бы мы предлагали покупателям то, что, по их словам, они хотят, то сделали бы компьютер их мечты за год с момента разговора с ними, но это было бы совсем не то, что они хотят сегодня.

Эти же инновации, эти же разработки, эти же таланты, примененные там, где у Microsoft нет этой монополии, и — бац! У нас 75% рынка.

— Об успехе iPod.

Мен: “Одамлар бошқалар ёқтирадиган ёки ёқтирмайдиган ишларни қилганликлари учун алоҳида мажбуриятга эга”, — деб ўйламайман. Менимча, иш ўзи ҳақида ўзи гапиради.

“Смитсон” институти — 1995-йил.

“Apple”нинг бозордаги улуши “BMW”, “Mercedes” ёки “Porsch”нинг автомобил бозоридаги улушидан кўпроқ. Бу “BMW” ёки “Mercedes” бўлишнинг ёмон эканлигини англатадими?

Мендан “Apple” мижозлари садоқатининг сабаби нимада эканлиги ҳақида тез-тез сўрашади. Бунинг сабаб фақатгина уларнинг “Mac”га қойил қолганликлари эмас, албатта! Бу эса ўта кулгили.

Не думаю, что люди имеют особые обязанности просто потому, что делают то, что другим нравится или не нравится. Я считаю, что работа говорит сама за себя.

— Смитсоновский институт, 1995 г.

Рыночная доля Apple больше, чем у BMW, Mercedes или Porsche на автомобильном рынке. Разве от этого плохо быть BMW или Mercedes?

Меня часто спрашивают, в чем причина лояльности клиентов Apple. Вовсе не в том, что они поклоняются Mac! Это смешно.

Мен қилаётган ишларимдан ғурурланганим каби қилмаётган ишларимдан ҳам фахрланаман.

"BusinessWeek"

Аксарият одамлар автомат коробка механизми қандай ишлашини билмайди, бироқ улар автомобилни қандай бошқаришни биладилар. Сиз автомобилни бошқаришингиз учун физикани ўрганишингиз ва ҳаракат қонунларини билишингиз шарт эмас. Сиз "Macintosh"дан фойдаланиш учун ҳам буннинг ҳаммасини тушунишингиз шарт эмас.

Шу кунларда биз кунига беш миллиондан ортиқ кўшиқ сотмоқдамиз. Бу ажабланарли эмасми? Бошқача қилиб айтганда, ҳар бир куннинг ҳар соатидаги ҳар сониясида 58 та қўшиқ.

Я горжусь тем, что мы не делаем, точно так же, как и тем, что мы делаем.

— *BusinessWeek*

Большинство людей понятия не имеют, как работает автоматическая коробка передач, однако они знают, как управлять автомобилем. Вам не нужно изучать физику и понимать законы движения, чтобы управлять автомобилем. Вам не нужно понимать всего этого, чтобы пользоваться Macintosh.

Теперь мы продаем больше пяти миллионов песен в день. Разве это не удивительно? Иначе говоря, 58 песен каждую секунду каждой минуты каждого часа каждого дня.

Келинг, стилусдан воз кечайлик. Биз туғилганимиздан буён дунёдаги энг яхши "стилус" — бармоқлардан фойдаланяпмиз-ку. Булар битта эмас, ўнта. Бармоқларимизни ишлатамиз. Бармоқларимиз билан тегинамиз. Биз мультитач деб номланган янгича сенсорли ноанъанавий технологияни ихтиро қилдик! Бу худди сеҳрли бармоқ каби ишлайди.

Пикассо шундай деган: "Яхши рассомлар нусха кўчирадилар, буюк рассомлар эса ўғирлайдилар". Биз ҳар доим виждонсизларча ажойиб ғояларни ўғирлаганмиз... Менимча, "Macintosh" баъзи маълум жиҳатлари билан жуда ажойиб, чунки бунинг устида, нафақат компьютерларнинг энг зўр мутахассислари, балки мусиқачилар, шоирлар, рассомлар, зоологлар ва тарихчилар ишладилар.

"Интервью" — 1994-йил.

Так давайте откажемся от стилуса. Будем пользоваться самым лучшим указателем в мире. Будем пользоваться указателем, который есть у всех нас с рождения, да не один, а целых десять. Будем пользоваться пальцами. Будем дотрагиваться до этого пальцами. Мы изобрели новую технологию, которая называется мультитач, и она необыкновенна! Она работает как волшебная палочка.

Пикассо сказал: «Хорошие художники копируют, великие художники — крадут». Мы всегда бессовестно крали великие идеи... Я думаю, Macintosh в определенной мере получился таким замечательным потому, что люди, работавшие над ним, были музыкантами, поэтами, художниками, зоологами и историками, а не только лучшими компьютерщиками в мире.

— Интервью, 1994 г.

Ҳеч бир нарса менинг кунимни Буюк Британиянинг қаеридандир эндигина "iPad" сотиб олганлиги ва бу сотиб олган нарсалари ичида энг ажойиби эканлигини ёзиб юборган одамнинг электрон хабарини олганимдагидек ёрқин қила олмайди. Ман, мени руҳлантирувчи нарсалар.

"Apple" йилига ўндан ортиқ — агар барча майда маҳсулотларни ҳам ҳисобга олсак, юздан ортиқ — турдаги маҳсулотларни ишлаб чиқаради. "Pixar" йилига битта тур маҳсулотларни яратишни мақсад қилган. Лекин "Pixar" маҳсулотлари эллик йил ўтгандан кейин ҳам ўзининг аҳамиятини йўқотмайди. "Apple"нинг мана шу йил чиқарилган маҳсулотларидан яқин эллик йил ичида фойдаланишингиз даргумон.

"TIME" — 1999-йил

Ничто не делает мой день более полным, чем электронное письмо от кого-нибудь во вселенной, кто только что купил iPad где-нибудь в Великобритании и хочет рассказать о том, что это самая потрясная вещь, которую он когда-либо покупал. Вот что поддерживает меня.

Apple выпускает много продуктов — десяток в год; а если посчитать все мелочи, то, пожалуй, и целую сотню. Pixar стремится выпускать один в год. Но если взглянуть с другой стороны, то продукты Pixar будут интересны и полсотни лет спустя, а продукты Apple, выпущенные в этом году, вы вряд ли будете использовать в течение следующих пятидесяти лет.

— TIME, 1999 г.

Жон Скулли “Apple” компаниясини вайрон қилди ва бу “Apple” раҳбариятига ўзининг ахлоқсиз қадриятларини мажбурлаб ўтказганлиги туфайли юз берди У баъзи раҳбарларни ўзининг айтганига кўндирди. Кўнмаганларни компанияни тарк этишга мажбур қилди ҳамда уларнинг ўрнига ахлоқсиз одамларни жалб қилди. Улар ўн миллионлаб долларни ажойиб компьютерларни яратувчи “Apple”нинг ривожланишига эмас, шахсий обрўлари, фаровонлиги учун сарфладилар.

“Computerworld Smithsonian Awards” мукофотини топшириш маросимидаги нутқидан — 1995-йил.

Биз барча операцион тизимларни текшириб таҳлил қилдик ва ўзимиздан: “Буни қандай қилиб бирданига ҳам соддалаштириш, кучлироқ қилиш мумкин?” —деб сўрадик.

Джон Скалли разрушил Apple, и сделал он это, навязав руководству Apple безнравственные ценности. Он развратил некоторых руководителей, вынудил уйти тех, кто оказался неподкупным, и привлек вместо них развращенных. Они выплачивали себе десятки миллионов долларов и заботились о собственном прославлении и благосостоянии, а не о строительстве Apple, которая делала превосходные компьютеры для людей.

— На вручении премии Computerworld Smithsonian Awards, 1995 г.

Мы проанализировали операционную систему, посмотрели на все и спросили себя, как можно упростить это и одновременно сделать мощнее.

Экрандаги тугмачаларни шу даражада чиройли қилдикки, сиз шунчаки уларни босиб кўришни хоҳлаб қоласиз.

"Fortune" — 2000-йил.

Босиш. Шарқ-шурқ. Ҳаяжон!

Дастурдан фойдаланиш,
"Macworld" — 2006-йил.

Менинг дўстларим кам эмас эди. Аммо "Macintosh"ни намойиш этган куни еттинчи осмонида эдим.

"Esquire" — 1986-йил.

Мы сделали клавиши на экране такими красивыми, что вы просто захотите поколотить по ним.

— Fortune, 2000 г.

Клик. Бац. Потрясно!

— Программное обращение, Macworld, 2006 г.

У меня было немало подруг. Но на седьмом небе я побывал в тот день моей жизни, когда мы представили Macintosh.

— Esquire, 1986 г.

ҲАЁТ ҲАҚИДА

О ЖИЗНИ

Мен Суқрот билан ўтказадиган бир оқшом учун барча технологияларимни берар эдим.

"Newsweek" — 2001-йил

Сизнинг вақтингиз чекланган, шунинг учун уни бошқаларнинг фикри билан яшашга сарфламанг... Бошқалар фикрининг шовқини сизнинг ички овозингизни ўчиришига йўл қўйманг. Энг муҳими, қалбингизга ва туйғунгизга эргашишдан қўрқманг. Булар сизнинг аслида ким бўлишни хоҳлаётганингизни айтиб беришади.

Стенфорд университетида дипломларни топшириш маросимидаги нутқидан — 2005-йил.

Я бы отдал все свои технологии за один вечер с Сократом.

— *Newsweek, 2001 г.*

Ваше время ограничено, поэтому не тратьте его на попытки жить чужой жизнью... Не позволяйте шуму чужих мнений заглушить ваш внутренний голос. А самое главное, не бойтесь следовать за порывами сердца и интуицией. Они подскажут, кем вы действительно хотите стать.

— *Выступление на церемонии вручения дипломов в Стэнфордском университете, 2005 г.*

Денгиз қароқчиси бўлиш денгиз флотида хизмат қилишдан кўра қизиқроқ.

Жон Скуллининг таржимаи ҳоли, "Одиссея: "Pepsi"дан "Apple"га" — 1982-йил.

Қаҳрамонларига қараб инсон ҳақида кўп нарса гапириш мумкин.

"BusinessWeek" — 2004-йил.

... Кимки ўзининг дунёни ўзгартира олиш қобилиятига телбаларча ишонса, фақат ўша, ҳақиқатан ҳам, дунёни ўзгартира олади.

"Бошқача ўйланг". "Apple" ТВ рекламаролигидан — 1997-йил.

Быть пиратом интереснее, чем служить на флоте.

— Автобиография Джона Скалли «Одиссея: из Pepsi в Apple», 1982 г.

О человеке можно многое сказать, глядя на его героев.

— BusinessWeek, 2004 г.

...Лишь те, кто настолько безумен, что верят в свою способность изменить мир, реально меняют его.

— «Думай иначе», рекламный ролик Apple, 1997 г.

Мен ўзим билган таниқли одамлар ичида бир йил ичида чорак миллиард доллар йўқотган ягона одамман... Бу жуда чиниқтирди.

Оуен Линзмаер. "Apple" компанияси мутлақо махфийлигининг 2.0. даражаси ҳақида. Дунёнинг энг ёрқин компанияси тарихидаги ажойиб фактлар" — 2004-йил.

Баъзан ҳаёт сизнинг бошингизга ғишт билан уради. Умидсизликка тушманг.

Отам мен учун қандай бўлган бўлса, мен ҳам фарзандларимга шундай яхши ота бўлишга ҳаракат қиламан. Мен бу ҳақида ҳар куни ўйлайман.

Фарзандларини тарбиялаш тўғрисида. "The New York Times" — 1997-йил.

Я — единственный из известных мне людей, кто потерял четверть миллиарда долларов за один год... Это очень закаляет.

— Оуэн Линзмайер. «О компании Apple совершенно секретно 2.0. Наиболее красноречивые факты из истории самой колоритной компании в мире», 2004 г.

Иногда жизнь бьет вас по голове кирпичом. Не отчаивайтесь.

Просто стараюсь быть для них таким же хорошим отцом, каким мой отец был для меня. Я думаю об этом каждый день.

— О воспитании своих детей, The New York Times, 1997 г.

Мен келганим учунгина эллик сент оламан... Яна эллик сентни ишимнинг натижасига кўра оламан.

Ўзининг 1 долларлик миқдоридаги йиллик маоши ҳақида. "Apple" акциядорлари йиғилишидаги нутқидан — 2007-йил

Қалбингизга эргашишга халақит берадиган ҳеч нарса йўқ.

Шуни умид қиламанки, Парвардигор қаршисига чиққан пайтимда истеъдодимдан бир томчи ҳам қолмайди ва Унга хотиржамлик берган ҳамма неъматларини ишлатиб бўлганимни айта оламан.

Я получаю полсотни центов за то, что прихожу... и еще полсотни центов за результаты деятельности.

— О его годовой зарплате в размере $1, собрание акционеров Apple, 2007 г.

Нет ничего, что мешает вам следовать за своим сердцем.

Когда я предстану перед Господом в конце жизни, надеюсь, у меня не останется ни капли таланта, и я смогу сказать, что использовал все, что он дал мне.

Мен 23 ёшимда бир миллион доллардан, 24 ёшимда ўн миллион доллардан, 25 ёшимда эса юз миллион доллардан кўп пулга эга бўлганман. Буларнинг мен учун аҳамияти йўқ эди, чунки мен ҳеч қачон пул учун меҳнат қилмаганман.

"Triumph of the Nerds". "PBS" телеканалининг ҳужжатли фильмидан — 1996-йил.

Ишингизни машҳур қилишнинг ягона усули — уни астойдил ёқтириб бажаришдир. Агар ҳали ҳам бундай иш топмаган бўлсангиз, излашни тўхтатманг. Хотиржамликка берилманг. Табиийки, уни топсангиз, қалбингиздан ҳис қиласиз.

Стенфорд университетида дипломларни топшириш маросимидаги нутқидан — 2005-йил.

Я стоил больше миллиона долларов, когда мне было 23, больше десяти миллионов, когда мне было 24, и больше сотни миллионов, когда мне было 25, но не имело значения, поскольку я никогда не работал ради денег.

— Документальный фильм канала PBS, Triumph of the Nerds, 1996 г.

Единственный способ сделать выдающуюся работу — любить то, чем занимаешься. Если вы пока не нашли такого дела, не прекращайте поисков. Не успокаивайтесь. Как и со всем, что касается сердца, вы почувствуете, когда найдете его.

— Выступление на церемонии вручения дипломов в Стэнфордском университете, 2005 г.

Мен учун ҳаётдаги аксарият нарсалар “Боб Дилан” ёки “Битлз”нинг қўшиқлари кабидир.

“All Things Digital D5” конференцияси.

Мен одамларнинг олийжаноблиги ва ҳалоллигига ишонадиган даражада оптимистман ва баъзи одамларнинг шундай фазилатларни, ҳақиқатан ҳам, инкор этиб бўлмайди. Шунингдек, инсонларни якка шахс сифатида оптимистик кўраман. Одамлар табиатан алоҳида шахс сифатида яхши хулқ-атворга эга бўлишади. Одамлар гуруҳларига нисбатан эса анча пессимистик қарашларига эгаман.

“Wired” —1996-йил.

Для меня большинство вещей в жизни — это как песня Боба Дилана или Битлза.

— Конференция All Things Digital D5

Я оптимист в том смысле, что верю в благородство и честность людей, и некоторым из них в этом действительно не откажешь. Я очень оптимистичен в отношении индивидуумов. По отдельности люди в своей основе хорошие. Я смотрю более пессимистично на группы людей.

— Wired, 1996 г.

Бу бошимдан ўтказганларнмдан келиб чиққан аниқ-равшан ҳақиқат. Мен ҳаётни севишимни англадим. Бу, ҳақиқатан ҳам, шундай. Бу ҳаётда менинг энг яхши оилам ҳамда севимли ишим бор. Мен деярли барча вақтимни шуларга бағишлайман. Одамлар билан камдан кам мулоқот қиламан ва конференцияларга бормайман. Мен ўз оиламни севаман, менга “Apple”ни бошқариш ёқади ва “Pixar”ни сидқидилдан яхши кўраман. Менда мана шулар бор. Мен жуда бахтлиман.

Саратон касаллиги билан яшаш тўғрисида. "BusinessWeek" — 2004-йил.

Это одна из тех вещей, которые с предельной ясностью вытекают из всего прожитого. Я понял, что люблю жизнь. Это действительно так. У меня лучшая семья в мире, и у меня есть моя работа. Я посвящаю этому почти все время. Я мало с кем общаюсь и не хожу на конференции. Я люблю свою семью, мне нравится управлять Apple, я обожаю Pixar. У меня это есть. Мне очень повезло.

— *О жизни с диагнозом «рак», BusinessWeek, 2004 г.*

Нуқталарни олдинга қараб бирлаштириб бўлмайди; улар фақат орқага қараганингизда бирлаштириш мумкин. Шунинг учун келажакда бу нуқталарнинг бирлашишига ишонишингиз керак. Албатта, бирор нарсага — ўз ироданагизнинг кучига, тақдирга, ҳаётга, — нима бўлишидан қатъий назар, ишонишингиз шарт. Айнан мана шу ишонч ҳаётдан кўнглим қолишига йўл қўймади. Айнан мана шу ишонч ҳаётимни ажойиб кўринишга келтирди.

Стенфорд университетида дипломларни топшириш маросимидаги нутқидан — 2005-йил.

Нельзя соединить точки, глядя вперед; их можно соединить только тогда, когда оглядываешься назад. Поэтому нужно верить в то, что эти точки как-то соединятся в будущем. Нужно обязательно верить во что-то — в свою силу воли, в судьбу, в жизнь, в карму, все равно во что. Именно это не позволяло мне разочароваться, именно это сделало мою жизнь такой, какая она есть.

— Выступление на церемонии вручения дипломов в Стэнфордском университете, 2005 г.

Қизиқувчанлигим ва ҳиссиётим туфайли мен дуч келган нарсаларнинг аксарияти кейинчалик бебаҳо бўлиб чиқди.

Тенг имкониятлар менга, энг аввало, мукаммал таълимни англатади.

Менга қанча умр берилганлиги ҳақида кўп ўйламайман. Мен шунчаки эрталаб тураман ва янги кунни бошлайман.

Кечаги кун ҳақида ўйла, эртанги кун ҳақида орзу қил, лекин бугунги кун билан яша.

Многое из того, на что я наталкивался в результате любопытства и интуиции, позднее оказывалось бесценным.

Равные возможности для меня означают прежде всего превосходное образование.

Я не слишком задумываюсь о том, сколько мне отпущено. Я просто встаю утром и начинаю новый день.

Думай о вчерашнем дне, мечтай о завтрашнем, но живи сегодняшним.

Кечирасиз-у, лекин бу ҳақиқат. Фарзандли бўлиш, ҳақиқатан ҳам, бошқа нарсаларга бўлган муносабатингизни ўзгартиради. Биз туғиламиз, қисқа вақт яшаймиз ва ўламиз. Ҳодисаларнинг бундай қонунияти азалдан мавжуд. Умуман олганда, технология бунга ўз таъсирини ўтказа олмайди.

"Wired" — 1996-йил.

Мен ўшанда бу ҳақда ўйлаб кўрмаган эдим, аммо кейинчалик маълум бўлдики, "Apple"дан бўшатилишим мен билан содир бўлиши мумкин бўлган энг яхши воқеа экан. Муваффақиятли бўлишнинг оғирлиги олдинда нима кутаётганлиги номаълум бўлган енгиллик билан алмаштирилди. Бу эса ҳаётимнинг энг ижодий босқичларидан бирига киришимга имкон берди.

Стенфорд университетида дипломларни топшириш маросимидаги нутқидан — 2005-йил.

Мне жаль, но это правда. Дети действительно меняют ваше представление об этом. Мы рождаемся, живем короткий миг и умираем. Такой порядок вещей существует давным-давно. Технологии не слишком влияют на него, если вообще влияют.

— Wired, 1996 г.

Я не видел этого тогда, но, как оказалось, увольнение из Apple стало лучшим из всего, что могло случиться со мной. На смену обремененности преуспевающего человека пришла свобода новичка, не уверенного ни в чем. Это позволило мне вступить в один из самых творческих периодов жизни.

— Выступление на церемонии вручения дипломов в Стэнфордском университете, 2005 г.

Менимча, барчамизда мавжуд бўлган энг қимматбаҳо ресурслардан бири — бўш вақтдир.

"ABC News" телеканали — 2005-йил.

Мен ҳар доим "Apple" билан алоқа бўламан.

"Playboy" — 1985-йил.

Хулоса шуки, мен бойлик орттириш учун "Apple"га қайтиб келмаганман. Мен ҳаётда жуда омадли эдим ва бунга аллақачон эришиб бўлганман. 25 ёшга тўлганимда менинг бойлигим тахминан 100 миллион долларни ташкил этган эди. Бу бойлик ҳаётимни вайрон қилишига йўл қўймасликка қарор қилдим. Буни, албатта, сарфлаб тугатиб бўлмасди. Мен: "Бойлик — менинг ақл-идрокимнинг намоён бўлиши", — деб ҳисобламайман.

Я считаю, что одним из самых ценных ресурсов, которые есть у всех нас, является свободное время.

— Телеканал ABC News, 2005 г.

Я всегда буду связанным с Apple.

— Playboy, 1985 г.

В итоге я не вернулся в Apple, чтобы сделать состояние. Мне очень повезло в жизни, и оно у меня уже было. Когда мне исполнилось 25, мой капитал составлял порядка $100 млн. Я решил, что не позволю ему разрушить мою жизнь. Его и так невозможно было истратить, и я не считал, что богатство является эдаким манифестом моего интеллекта.

Биласизми, пул билан боғлиқ масалалар мени кулдиради, чунки бу масалалар мен билан содир бўлган энг жиддий ёки жуда аҳамиятли нарса бўлиши даргумон.

"Playboy" — 1985-йил

Кўп жиҳатдан дунёдаги энг яхши жой бўлган мамлакатимизда баъзи муносабатларда содир бўлаётган воқеалар мени жуда хавотирга солмоқда. Биз ватанимизни болаларимиз учун яхши жойга айлантиришга жуда интилаётганга ўхшамаяпмиз.

"Wired" — 1996-йил

Знаете, этот денежный вопрос меня забавляет, все это внимание к нему, просто потому, что это вряд ли самая глубокая или значимая вещь, которая произошла со мной.

— *Playboy, 1985 г.*

Меня чрезвычайно заботит то, что происходит в нашей стране, которая, во многих отношениях, является лучшим местом в мире. Похоже, мы не слишком стремимся к тому, чтобы сделать нашу страну лучшим местом для наших детей.

— *Wired, 1996 г.*

Мен ўзимни бизнесмен сифатида кўрмайман, гарчи ўзим тадбиркор эканлигимни тан олсам ҳам. Ўзимни кўпинча ажойиб нарсалар яратадиган одам сифатида кўраман. Менга ажойиб нарсаларни яратиш ёқади. Мен одамлар учун фойдали қурилмаларни тайёрлашни яхши кўраман.

"Esquire" — 1986-йил.

Мен ўзимни худди гўёки кимдир қорнимга мушт туширгани ва нафасим тиқилиб қолгандай ҳис этаман. Атиги 30 ёшдаман ва буюмлар яратишни давом эттириш имкониятига эга бўлишни истайман. Энг камида яна битта ажойиб компьютер имкониятим борлигини биламан. “Apple” эса мени бу имкониятимни амалга оширишдан маҳрум қилмоқда.

"Playboy" — 1987-йил.

Я идентифицирую себя не как бизнесмена, хотя, признаю, что являюсь им. Я представляю себя больше как человека, который создает замечательные вещи. Мне нравится создавать замечательные вещи. Мне нравится делать инструменты, полезные для людей.

— Esquire, 1986 г.

У меня такое чувство, будто мне дали под дых и у меня перехватило дыхание. Мне всего 30 лет, я хочу иметь возможность и дальше создавать вещи. Я знаю, что во мне сидит как минимум еще один потрясающий компьютер. А Apple лишает меня шанса реализовать его.

— Playboy, 1987 г.

Ҳар доим шундай дер эдим: “Агар кун келиб, мен ўз вазифамни бажара олмасам ва “Apple” компаниясининг бош директори сифатида кутилган натижаларга жавоб бера олмасам, уни биринчи бўлиб тан оламан”. Афсуски, ўша кун келди.

“Apple” ходимларига мурожаати — 2011-йил.

Ҳеч ким ўлишни хоҳламайди. Ҳатто жаннатга боришни истаганлар ҳам у ерда бўлиш учун ўлишга шошилмайдилар. Ўлим — бу ҳаммамиз борадиган сўнгги макон. Ҳеч кимга ҳалигача ундан қочиб қутулиш насиб этмаган. Айнан шундай бўлиши керак, чунки ўлим ҳаётнинг энг яхши ихтиросидир.

Стенфорд университетида дипломларни топшириш маросимидаги нутқидан — 2005-йил.

Я всегда заявлял, что если наступит день, когда я не смогу выполнять свои обязанности и отвечать ожиданиям как генеральный директор Apple, то первым признаю это. Как ни печально, но такой день пришел.

— Обращение к работникам Apple, 2011 г.

Никто не хочет умирать. Даже те, кто хочет попасть в рай, не спешат умирать, чтобы оказаться там. И все же смерть — это конец, к которому все мы придем. Никому еще не удалось избежать его. Именно так и должно быть, поскольку Смерть, похоже, лучшее изобретение Жизни.

— Выступление на церемонии вручения дипломов в Стэнфордском университете, 2005 г.

Ва яна бир нарса ҳақида...

"Apple" тақдимотларининг охирида янги маҳсулот эълонлари учун одатда ишлатиладиган ибора.

"Ер сайёраси фотосуратларининг каталоги"ни эслайсизми? Сўнгги нашрда муқовада Орегон штатидаги қишлоқларида учрайдиган йўллардан бирининг фотосурати келтирилган. Бу жуда ажойиб фотосурат эди ва унинг тепа қисмидаги ёзув эса менга жуда ёқди. Унда шундай дейилган эди: "Орзумандлигингизча қолинг. Бепарволигингизча қолинг". Бу реклама эмас, балки Стюарт Бренднинг теран мазмунли жумлаларидан бири эди. Унда донолик бор: "Орзумандлигингизча қолинг. Бепарволигингизча қолинг".

"Fortune" — 1998-йил.

И еще об одном...

— Выражение, часто используемое для объявлений о новых продуктах в конце презентаций Apple.

Помните «Каталог снимков Земли»? В последнем издании на обложке красовалась фотография одной из сельских дорог, которые встречаются в Орегоне. Это был отличный снимок, а надпись над ним понравилась мне. Она гласила: «О. Оставайтесь безрассудными». Это была не реклама, а просто одно из глубоких высказываний Стюарта Бранда. В нем заключается мудрость. «Оставайтесь жаждущими. Оставайтесь безрассудными».

— Fortune, 1998 г.

Бизнес психологияси

СТИВ ЖОБС

СТИВ ЖОБС
бизнес ҳақида

ДУНЁНИ ЎЗГАРТИРГАН ОДАМНИНГ 250 ТА МУЛОҲАЗАСИ

Таржимон:
МАТЁҚУБОВ Эргашбой

Бош муҳаррир:
БЎРИЕВ Фахриддин

Нашрга тайёрловчи
РАХМАТОВ Жавохир

Мусаҳҳиҳ:
АБДУЛАЕВА Хусния

Компьютерда саҳифаловчи:
КАРИМОВ Жонибек

Дизайнер:
ВОХИДОВ Ферузбек

Лицензия рақами AI № 274. 15.07.2015. да берилган

Босишга 14.06.2021 йилда рухсат этилди. Бичими 84/108. 1/32.
Босма тобоғи 16. Шартли босма тобоғи 19
Гарнитура "Times New Roman" офсет қоғози.
Адади 1 000 нусха. Буюртма № 12.
Баҳоси келишилган нархда.

"BOOK MEDIA PLUS" Хусусий корхонасида тайёрланди.
Манзил: Тошкент, Чилонзор тумани, Чўпон ота кўчаси, 28 А.

44000

Стив Жобс бизнес ҳақида

ДУНЁНИ ЎЗГАРТИРГАН ОДАМНИНГ 250 ТА МУЛОҲАЗАСИ

Сизнинг вақтингиз чекланган, шунинг учун уни бошқаларнинг фикри билан яшашга сарфламанг... Бошқалар фикрининг шовқини сизнинг ички овозингизни ўчиришига йўл қўйманг. Энг муҳими, қалбингизга ва туйғунгизга эргашишдан қўрқманг. Булар сизнинг аслида ким бўлишни хоҳлаётганингизни айтиб беришади.

Стенфорд университетида дипломларини топшириш маросимидаги нутқидан — 2005-йил.

ISBN 978-9943-7318-1-3

9 789943 731813