

Steve Jobs, o inovador visionário

É difícil acreditar que um único homem tenha revolucionado a informática nos anos 1970 e 1980 (com o Apple II e o Mac), o cinema de animação nos anos 1990 (com a Pixar) e, mais recentemente, a música digital (com o iPod e o iTunes). Foi o que fez Steve Jobs, co-fundador e CEO da Apple. Não é à toa que conquistou milhões de fãs ardorosos no mundo inteiro.

A personalidade da Apple se confunde com a personalidade do próprio Steve Jobs, portanto, é praticamente impossível falar da empresa mais revolucionária do mundo sem falar do seu mentor. Steve Jobs, "emprestou" à Apple, traços de suapersonalidade, como: foco, despotismo, perfeccionismo, elitismo, paixão, espírito inventivo e controle total.

Jobs tem tido muito sucesso em criar uma *persona* para a Apple. Através da publicidade, tem mostrado ao público as coisas que ele e a companhia representam. No final dos anos 1970, era a revolução através da tecnologia. Mais tarde, foi ser criativo e pensar diferente. A personalidade de Jobs permite que a Apple se coloque diante do mercado como humana e "bacana". Sua personalidade é a matéria bruta da publicidade da Apple.

A carreira de Jobs é realmente notável. Vem tendo um imenso impacto nos computadores, na cultura e, naturalmente, na Apple. Ele tornou-se bilionário por conta própria, sendo hoje um dos homens mais ricos do mundo. "Dentro desta classe de computadores que chamamos de 'pessoais', ele talvez tenha sido — e continue a ser — o mais influente inovador", diz Gordon Bell, o lendário cientista da computação e proeminente historiador da computação.

Mas Jobs deveria ter desaparecido há alguns anos — em 1985, para ser preciso —, quando foi forçado a sair da Apple após uma luta mal-sucedida pelo controle da companhia. Em 1985, Jobs foi efetivamente chutado da Apple por ser improdutivo e incontrolável. Após perder uma luta de poder com o então CEO John Sculley, Jobs saiu antes que fosse demitido.

O retorno de Jobs à Apple em 1996 — a primeira vez que ele pôs os pés no campus de Cupertino em 11 anos — acabou sendo a maior reviravolta na história dos negócios. "A Apple está envolvida no que provavelmente é o mais notável segundo ato já visto no setor de tecnologia", disse Eric

Schmidt, presidente da Google, à revista Time. "Seu ressurgimento é simplesmente fenomenal e muito impressionante."

Jobs tirou a Apple de uma falência iminente e, em dez anos, tornou a companhia maior e mais saudável do que já tinha sido. Triplicou as vendas anuais, duplicou a participação de mercado do Mac e elevou as ações da Apple em 1.300%. A Apple tem lucrado mais e vende mais computadores do que nunca, graças a uma série de produtos de sucesso — e, especificamente, a um sucesso gigantesco Jobs concentrou a Apple em uma pequena seleção de produtos que ela poderia executar bem. Mas esse foco também foi aplicado a cada um dos produtos individualmente. Para evitar o "excesso de funções" - a crescente lista de funções que são frequentemente adicionadas a produtos novos durante sua fase de design e depois de seu lançamento inicial -, Jobs insiste em um foco rigoroso.

O charme e o carisma de Jobs produzem as melhores apresentações de produtos na indústria, uma mistura exclusiva de teatro e infomercial. Sua personalidade magnética também tem permitido que negocie contratos fantásticos com a Disney, as gravadoras e a AT&T — todos pesos pesados na hora de fazer negócios. A Disney deu-lhe total liberdade de criação e uma imensa fatia dos lucros na Pixar. As gravadoras ajudaram a transformar a loja de música iTunes de uma experiência em uma ameaça. E a AT&T fechou um contrato de exclusividade para o iPhone antes de sequer pôr os olhos num protótipo.

O currículo de Steve Jobs no site Mac da Apple, diz o seguinte:

"Estou procurando um lugar que precise de muitas reformas e consertos, mas que tenha fundações sólidas. Estou disposto a demolir paredes, construir pontes e acender fogueiras. Tenho uma grande experiência, um monte de energia, um pouco dessa coisa de 'Visão' e não tenho medo de começar do zero."

Baseado em: Leander Kahney, A Cabeça de Steve Jobs, Agir, 2008.

Ao contrário do que os livros sobre liderança e aconselhamento empresarial têm incentivado, Steve Jobs não é adepto da construção do trabalho baseado em apenas em empatia e compaixão. Muito pelo contrário. Tal como outros grandes líderes, Jobs é enérgico. Ele empurra e bajula, às

vezes com bastante força. Pode ser brutal e impiedoso. Está disposto a usar o "poder" —para que as coisas sejam feitas.

Pelo que se pode observar, Jobs é um excelente juiz de caráter. Avalia as pessoas, fria e clinicamente. Durante a entrevista a um repórter, ele revelou que "muitas vezes, em uma entrevista de emprego, eu perturbo as pessoas de propósito: critico seu trabalho anterior. Faço meu dever de casa, vejo em que já trabalharam, e digo:

'Nossa, isto acabou se tornando uma bomba, um produto idiota. Por que você trabalhou nele?...' Quero ver como as pessoas ficam quando estão sob pressão.

Quero ver se simplesmente se curvam ou se têm firme convicção, crença e orgulho do que fizeram."

Com esse tipo de avaliação, Jobs seleciona os subordinados que se adaptam ao seu estilo de gerência. Isso dá a ele um grande diferencial, pois consegue, facilmente, que todos trabalhem como uma grande equipe.

Talvez, o grande diferencial desse líder genial, esteja na sua habilidade de conhecer o ser humano como poucos. A sua exímia habilidade de comunicação interpessoal confere a ele, o poder de mover milhões de pessoas ao redor do mundo como se fossem seguidores de uma seita tecnológica.

Apesar de tantas controvérsias em torno de suas atitudes, todos nós temos que nos render ao sucesso comercial dos produtos que são criados sob a sua batuta.

Sem dúvida nenhuma, Steve Jobs é um exemplo de sucesso em comunicação interpessoal.

Tony Westerich