

QUINCENAS LITERARIAS

El camino de Steve Jobs

Elliot Jay "El camino de Steve Jobs" -- 1a. ed. -- México: Prisa, 2011
55 pág. \ 24cm. ISBN 978-607-11-0987-3.

20a Sesión, 27 de septiembre de 2013

PARTICIPANTES

- Adrián Abrego Ramírez 02
- Alberto de Jesús Robledo Ruiz 03
- Aldo Alberto Gómez Avila 04
- Ali Neftaly Campos Ramos 05
- Carlos Eduardo Rodríguez Campo 06
- Cynthia Marcela López Arriaga 07
- Fernando Morett Alatorre 09
- Israel de Luna de Alba 10
- Javier Bukovecz 11
- José Eduardo Martínez Santos 13
- José Elías Martín Padilla 15
- José Luis Gallegos Ramírez 16
- Karen Montserrat Castro Ramírez 17
- Mónica Alejandra Flores Calderón..... 18
- Quendy Nicolle Recinos Mendoza 19
- Yuridiana de Jesús Reyes Delgado 21

Aportación de: Adrián Abrego Ramírez

Introducción.

Me propongo argumentar y comentar las reflexiones que tuve al estar leyendo esta obra.

Desarrollo

Tengo que comparar este libro con el de Kiyosaky, Padre rico..., pues encuentro dos puntos de vista totalmente diferentes, indudablemente me quedo con el verdadero emprendedor con el verdadero hacedor de dinero y que explotó su talento.

Me parece que el libro da mucho a discutir y no hay duda que el autor nos da consejos buenos o también nos da argumentos para pensar de forma diferente. En lugar de no correr riesgos es mejor aprender a lidiar con ellos, en USA dicen make money y no gain money y esto es muy profundo, pues de acuerdo al Calvinismo, si una persona tiene más dinero, es que Dios la está premiando en cambio en México con una doctrina Franciscana, venimos a sufrir y a obedecer a este mundo y los ricos no entrarán...

La repentina riqueza de Steve no lo cambió en forma significativa... el trabajo no significaba juntar el suficiente dinero para retirarte.... Él se haría cada vez más rico, sin que nunca perdiera la dedicación para crear productos sorprendentes. Es un evangelista, cautiva a sus clientes, les trasmite su pasión.

Llegaba a trabajar con su tradicional camiseta, sus Levis y sus zapatos Birkenstock, su moto, eso sí BMW, persona sencilla que buscaba apasionadamente la perfección en sus productos, el mouse, no usar ventilador. Buscan el producto entero y hasta se convierten en minoristas. La mitad de lo que separa a un empresario exitoso de uno que fracasa es pura perseverancia, se dice 90% de sudor y 10% de inspiración, si falla la antena estás despedido. El libro aporta un dato sorprendente Junípero Sierra ya estaba en California antes que llegara Colón.

El bienestar no se logra al acumular más cosas; sucede a partir de la creatividad y la innovación, con la búsqueda implacable de la perfección, el éxito está en los detalles y usar solamente un botón, sin manual de operación. Me recuerda el libro Small is beautiful.

El hombre aventaja en mucho al chango por la oposición del pulgar a los otros dedos y Jobs lo sabía, el Miguel Ángel de la creación de productos, el minimalista creyente de doctrinas budistas y también pirata, que da mucho pero también exige, si no vienes el sábado tampoco vengas el domingo...

Hace retiros (claustros) con toque especial de relajamiento pero con agendas estrictas de trabajo, patos salvajes ... pero vuelan formados, no tienen comités, están estructurados como una startup, no son vertederos de basura. Da clases de branding y su comercial en contra del Big Brother es genial. "Nos están matando con un producto que no es tan bueno pero que se ve mejor", a través de la belleza se puede llegar a la ética y por tanto a un producto para vivir mejor.

Juzga a un hombre por su actitud ante el fracaso no ante el triunfo. Es otra frase de las muchas, que nos pueden ayudar a ser mejores, pues nos suben de nivel y por lo tanto ampliamos nuestra visión.

Conclusión.

Recomiendo la lectura de este libro, y llevemos con nosotros estas recomendaciones.

Ama lo que haces. Ama lo que creas.

Hazlo a la perfección.

Aportación de: Alberto de Jesús Robledo Ruiz

Introducción.

Dentro de este comentario busco ofrecer un punto de vista respecto al libro de esta quincena literaria, titulado: "El camino de Steve Jobs", me parece importante reconocer y ubicar puntos importantes en la personalidad y el carácter como líder, de este interesante personaje. Puntos que si bien la mayoría de nosotros los conoce a veces nos cuesta ponerlos en práctica.

Desarrollo.

"Dos caminos divergían en el bosque; y yo fui por el menos transitado, eso hizo que todo fuese diferente"

El Camino No Tomado (The Road Not Taken)

Robert Frost

Fue muy interesante recordar esta frase al momento de leer que Steve comentó en algún momento que su temperamento lo pudo llevar lo mismo a la cárcel que a la Dirección Ejecutiva (CEO por sus siglas en inglés) de una de las compañías más exitosas de todos los tiempos.

Es indiscutible que Steve fue alguien sino difícil de formar si difícil de encontrar. Entre los rasgos dibujados en el libro (Pienso que hubiese sido más significativo leer su biografía), se encuentra el del líder que no sabe todo, pero que sabe esgrimir las habilidades de su grupo.

Así que la característica de director de orquesta se deja ver, entre otras cualidades, como una de las piezas clave que permitieron a Jobs escalar y dejar en claro que la obtención del éxito se consigue escuchando, pero sobre todo, ofreciendo algo a los demás.

Hace algunos años platicaba con un mtro. de Derecho Romano de la UAA y curiosamente tocaba un punto que después ejemplificaría con el mismo Jobs: la sintonía.

Raymond Bernard Cattell fue un psicólogo británico que teorizó sobre la inteligencia y la personalidad, el define los rasgos de sintonía de la siguiente manera: Se define como la personalidad del grupo o, más precisamente, como todo efecto que produzca el grupo

como totalidad. Estos efectos pueden producirse en relación con otro grupo o con el medio ambiente en que existe el grupo. Los rasgos de sintonía se infieren a partir del comportamiento externo del grupo, y pueden incluir conductas tales como la toma de decisiones, actos agresivos, etc.

Es así que Jobs fue alguien que supo aprovechar y conducir la sintonía o personalidad del grupo que el mismo fue definiendo.

Jobs también es mostrado como una persona que procura la perfectibilidad de todos sus objetos, volviendo y repasando cada diseño con la principal idea de que sería lo que lo haría feliz como consumidor, es decir él sabía que lo que le ofrecía al consumidor no era algo solo bonito y ostentoso sino algo que realmente fuese útil pero también muy agradable.

Otra característica vital y genial fue la incesante búsqueda creativa (A mi parecer herramienta base en un ingeniero), pero también el saber vender y mantener vigente esa idea.

Es importante dejar ver que Steve no era intocable o incapaz de cometer errores, más bien era una persona que elegía no quedarse así, caído o estancado, y que en cada caída buscaba hacer una nueva oportunidad y de este modo nuevos retos.

"Los que son demasiado perezosos o comodones como para pensar por sí mismos y ser sus propios jueces, obedecen las leyes. Cada persona debe pararse sobre sus propios hombros."

Demián Herman Hesse

Steve Jobs, fue una persona que supo pararse sobre sus propios hombros.

Conclusión.

Me parece que este libro nos permite la reflexión sobre nuestra labor diaria en el trabajo y estudio en lo personal me genero la constante pregunta: ¿estoy haciendo todo bien? O simplemente puedo elevar mis exigencias y obtener aún mayores resultados como persona.

Aportación de: Aldo Alberto Gómez Avila

Introducción.

“El camino de Steve Jobs” nos otorga un panorama bastante amplio sobre lo que es convertirse en alguien exitoso por convicción.

Desarrollo.

Como ex vicepresidente de la compañía Apple y mano izquierda de Steve Jobs el autor de esta obra nos da de una manera superficial pero detallada la conjunción de decisiones que Jobs tuvo que realizar para llegar a la cima de su compañía ajena. El libro trata sobre la vida en tercera persona de Steve Jobs, las actitudes y los pensamientos más profundos del mismo visto desde la experiencia de sus compañeros de trabajo, de sus amigos.

El libro nos da una idea de lo que la juventud como emprendedores tiene que realizar para poder seguir adelante, el autor intenta convencernos de la realidad que tenemos como afrontar: enamorarse de lo que hacemos o buscar aquello que nos cautive de verdad, y así poder entregarnos en totalidad hacia lo que mejor sabemos hacer.

Es además una contraposición a lo que otra parte de la población mundial podría pensar, es el escepticismo a la idea de que todo es superficial, que podemos hacer al dinero trabajar para nosotros, que algún día se tendrá un golpe de suerte que convertirá a la persona más vana y vaga en alguien millonaria. Aquí se rompe ese ideal con el amor por los ideales, en este caso es el amor al futuro de la tecnología y la mejoría a nivel mundial.

Libre acceso a los productos que el joven y emprendedor Steve Jobs buscaba, incluso cuando la producción requería gastos mayores, Jobs nos hace esto de lado para vender aun más baratos sus productos. El amor al producto, al mayor consumidor.

Conclusión.

La introducción atrapa al lector, el libro en general es fácil de leer, los temas que Jay Elliot trata son fluidos, en ningún momento se atora la lectura con un solo evento, carece de monotonía en lo general.

Es un libro que recomendaría a todos aquellos que quieren emprender algo más, que quieren innovar, inventar, revolucionar, porque Steve Jobs era un revolucionario de nuestros días, lo que falta en nuestros días, eso fue.

En determinado momento llegué a pensar en la carencia de una finalidad totalitaria, por un momento se puede apreciar un ensayo de la vida de Steve Jobs, pero más que eso, es la fórmula del camino que Steve Jobs, al fin y al cabo, es “el camino de Steve Jobs”, toda su trayectoria resumida en este libro.

Aportación de: Ali Neftaly Campos Ramos

Introducción.

El camino de Steve Jobs es un libro que maneja un concepto innovador y futurista de lo que fue el manejo y control de la compañía Apple por Steve Jobs. Este hombre era un visionario y apasionado por el detalle, estas cualidades los llevarían junto con su compañía a ser la número uno en innovación, por cada uno de sus productos de sin igual calidad, fácil manejo y diseño inigualable.

A lo largo de la lectura nos damos cuenta que este libro no solo habla de la historia de Jobs, también sirve de apoyo y asesoría innovaciones aplicadas a una empresa ya que los temas que se manejan pueden servir de apoyo y motivación para diferentes interesados en el tema.

Desarrollo.

Desde el comienzo de la lectura el libro logró cautivar mi intención ya que no era un tipo de lectura que hubiera manejado antes, esto me cautivó a primera instancia.

Cuando me di cuenta que el objetivo primordial del libro no era solo mostrar una biografía más del Empresario Steve Jobs esto lo tornó más interesante, no solo mostraba aspectos detallados del desarrollo de una empresa, manejaba conceptos, ideas y lo más importante... Nos muestra cuál era la visión de Jobs y nos hace parte de ella desde el amor por los detalles.

Detalle es uno de los conceptos más usados pero de igual forma el que más cautiva ya que desde la pasión por el detalle logra hacer trascender a una empresa a costa de muchos esfuerzos y en ocasiones trabajos que tal vez parecían innecesarios y trabajos forzados pero siempre cuidando el bien estar del trabajo y siempre manteniendo una área atractiva para el empleado cuidando el espacio.

Steve era un hombre de ideas y lo que más fomentaba en su compañía era el flujo de ideas, que todos los empleados de tener una idea lo compartieran incluso

ve una incomodidad porque tal vez eso podría sumar a la compañía, era un hombre excéntrico con el diseño, todo lo que tenía era de singular calidad y diseño (estilizado) y tenía una especial fascinación por las manos humanas, decía que era la creación más perfecta y esto lo motivaba a hacer cosas útiles y perfectas con calidad sin igual.

Conclusión.

A mi parecer el libro llega a un punto de ser repetitivo, pero si lo vemos por el lado positivo reafirmamos constantemente la visión de Jobs sin dejar ningún aspecto en el olvido y siempre cuidando cada uno de los detalles.

Steve no fue un científico, él fue un visionario apasionado con sus sueños, un líder nato que motivaba y realizaba sus sueños, él no tenía un... no se puede. Lo cambiaba por un... por ahora no.

Aportación de: Carlos Eduardo Rodríguez Campo

Introducción.

El camino de Steve Jobs es un libro que te explica la manera, en la cual, Steve J. logró su éxito rotundo en el mundo de la computación para así, convertirse en uno de los hombres más ricos del mundo. Este libro relata prácticamente todos los logros, errores, crisis, etc. Que el personaje principal tuvo a lo largo de su exitosa vida como empresario.

Desarrollo.

Este libro contiene la historia de Steve Jobs empresarialmente, tanto sus logros como sus fracasos.

Uno de las características más distintivas y, seguramente, una de las bases de su éxito, es la obsesión por los detalles. Era increíblemente estricto en cualquier aspecto a lo que a su producto se refiere. Desde el personal a contratar, hasta el piso de sus tiendas de distribución de Apple.

Este es uno de los puntos más destacables de Steve Jobs. Jobs era un ser perfeccionista; esta característica podría ser en algunos aspectos mala, pero para un emprendedor podría ser la mejor de las cualidades. Steve siempre tuvo la mentalidad de que cada detalle tendría que ser analizado y mejorado.

Otro aspecto de la ideología de Steve, era que la empresa tendría que enfocarse en el producto no en el lucro de la empresa. Toda su atención se enfocaba en las necesidades del cliente y en entregarle un producto con la mejor calidad y productividad posible.

Conclusión.

A mí en lo personal me gustó el libro en cierto aspecto. Me dejó varios aprendizajes en cuanto a liderazgo se refiere.

Muchas veces no nos damos cuenta de que los errores los cometen hasta los seres más inteligentes y exitosos en el mundo. La perseverancia es la base del éxito. Steve Jobs fue alguien que no tuvo una educación universitaria, recursos económicos altos o influencias sociales de alto rango, simplemente tenía un sueño, se enamoró de él, y lo logró.

Aportación de: Cynthia Marcela López Arriaga

Mucho se ha dicho respecto a Steve Jobs, existen multitud de libros, entrevistas, he incluso; de manera reciente; películas en donde se habla de todas las cosas que realizó durante su vida, se habla acerca de la serie de eventos, inventos y acontecimientos que inició y que desencadenaron un cambio de la forma de ver el mundo; o al menos de la forma en que nos conectamos con el mundo.

Steve Jobs indudablemente cambio el mundo, creo nuevas formas de comerciar, creo maneras completamente nuevas y revolucionarias para comunicarnos, pero aun más importante, cambio el mundo de los negocios, inició una nueva revolución industrial, cambio la perspectiva de las empresas respecto a sus empleados; una perspectiva que de manera paulatina se ha comenzado a generalizar en el mundo empresarial.

En efecto Steve Jobs fue un gran negociante y un gran empresario; pero en este libro en particular se muestra más allá de ello; en este libro Jobs es humano, es mentor, es líder, es amigo. Jay Elliotts permite al lector adentrarse a la vida de un ícono de la cultura pop que revoluciono el mundo desde una perspectiva más cercana, casi familiar; a través de las palabras de Elliotts se permite ver a Jobs con una mirada íntima, lo que permite apreciar sutilezas y matices que en otras obras o biografías del genio fundador de Apple, resulta casi imposible apreciar.

“Lo que importa no es lo que pasa en tu vida. Lo que realmente importa es como reaccionas”. David Neeleman.

“Juzga a un hombre por cómo reacciona al fracaso, no al éxito”. Martin Luther King.

Las dos frases anteriores se encuentran contenidas dentro de este libro, y curiosamente se pueden utilizar sin lugar a dudas para describir de manera global y generalizada el contenido del mismo.

“El camino de Steve Jobs” es un análisis sintetizado, sencillo y ameno de las diferentes facetas empresariales que tuvo durante su vida; tal y como el nombre del libro lo indica; Steve Jobs. La historia comienza a partir de que el autor hace contacto por primera vez con Jobs, lleva al lector a un viaje a través de décadas de trabajo y desarrollo; desde el inicio de la carrera laboral de Jay Elliotts en Apple, a mediados de los 80’s, hasta el rotundo éxito de la compañía a través del lanzamiento del iPod, iPhone y iPad.

Durante este recorrido es posible adentrarse en las diversas técnicas y estrategias que Jobs implemento durante años en Apple; y en las cuales siguió creyendo y aplicando aún y cuando ellas le trajeron como consecuencia su “expulsión” de la empresa que había fundado junto a Steve Wozniak.

A pesar de esto último, la historia le dio la razón a Jobs; sus técnicas empresariales y administrativas no le dieron sólo una empresa exitosa; le dieron dos; Apple y Pixar son en la actualidad dos de las empresas con mayores utilidades a nivel mundial. Es por ello que no cabe la menor duda del por qué durante los últimos años se ha podido ver el cambio radical que gran parte de las grandes compañías comienzan a tener en su administración interna.

Un empleado motivado trabaja mejor; y que mejor manera de motivar a alguien que mostrarle que forma parte de un cuadro mayor, que está cambiando al mundo un paso a la vez. El mundo cambia, las personas con él; así que ¿Por qué continuar con los métodos del pasado, cuando existe prueba de que los nuevos métodos funcionan?

En lo personal nunca entendí la obsesión del mundo con Steve Jobs; podía entender y reconocer sus habilidades como “vendedor” y negociante, pero jamás percibí el por qué de ese culto y fascinación hacia su persona.

Después de leer este libro lo puedo entender claramente, puedo ver su gran visión y percepción del futuro, su ambición y obsesión por los detalles; siempre había escuchado que se hablaba de él como un tirano, un hombre que exigía todo de sus empleados, ahora puedo ver que esa exigencia no era solo con aquellos que trabajaban bajo sus órdenes, sino que era una forma de vida, una exigencia hacia su propia persona; y todo aquello que le rodeaba; por alcanzar la perfección, pero sin exigir imposibles, jamás pedía más allá de lo que de alguna manera sabía era posible.

En otras palabras no me queda más que agregar que me considero una seguidora más de Jobs, y lo único que se necesito fue un buen libro.

Aportación de: **Fernando Morett Alatorre**

Introducción.

Este libro trata de un hombre digno de ser tomado como ejemplo por cualquier persona que desee llevar bienestar a sus congéneres desarrollando productos con excelente calidad que resuelvan problemas latentes. El autor, ayudado por su colaborador, nos presentan a un Steve Jobs que entiende a sus consumidores porque él mismo es un gran consumidor que desea que las cosas sean fáciles de usar, sencillas, sin complicaciones. Líder nato, con actitud proactiva en ocasiones intolerante cuando se trata de llegar a sus metas, Jobs crea de la nada a una de las empresas más importantes de tecnología a nivel internacional.

Desarrollo.

A veces las cosas suceden... así inicia con sus notas el autor que debía entrar a trabajar a su nuevo empleo después de renunciar a Intel y que esperaba en un restaurant cuando leyó la noticia que lo dejaba en la ruina, estaba en choque, no lo creía y en ese estado conoce a un joven que habría de cambiar su vida. Ese joven era el creador de Apple, empresa de tecnología que empezaba a crecer, el autor vive casi literalmente con Steve Jobs ya que los líderes como él son muy demandantes, por lo que cuenta con la autoridad para describir lo que llama "El camino de Steve Jobs" donde describe al hombre con una pila interna inagotable y que sabía que podía cambiar el curso de la historia.

Para Jobs, iniciar un proyecto era una experiencia "religiosa", y por supuesto que debía tomarse con mucho respeto al igual que todo el camino hasta entregarlo al cliente. Conocemos a Jobs como un perfeccionista, pero no en el sentido chocante de quisquilloso que da lata solo porque sí, estamos hablando de un hombre comprometido con estándares muy altos como consumidor que se imagina que su cliente es igual que él y que no puede entregarle algo que él mismo no esté dispuesto a recibir. El manejo de su empresa y su liderazgo no son convencionales, Jobs es un fuera de serie, innova, crea, produce, es decir piensa, y arrastra a su equipo emocio-

nado a lograr las metas deseadas. El protagonista sabe rodearse de gente excepcional, uno de ellos y para mí el principal es Steve Woznyac para el arranque, pero hubo muchas personas excepcionales rodeándolo, y siempre sacó lo mejor de cada uno de ellos e hizo que supieran de qué eran capaces ellos mismos. Con esta actitud, todos ganan, por eso lo seguían. Su estilo nada ortodoxo de administración lo llevó a otro nivel de concepción del mundo, para él en el campo de la tecnología, decía; "hay que ser piratas", pero habría que entender lo que él mismo entendía acerca de esto... Steve Jobs tuvo mucho que ver con "Toy Story", investigale.

Conclusión.

Un libro excelente que trata de un humano con dos piernas, dos brazos, dos ojos, un cerebro, ..., es decir una persona como tú y como yo, así que si él pudo cambiar la forma en que nos conectamos, consumimos y nos comunicamos, seguramente tu puedes hacer la diferencia en tu entorno. Si quieres, puedes.

Aportación de: Israel de Luna de Alba

Introducción.

Mucho de lo que somos, es por la marcada influencia de los líderes modernos. Las personas que marcan tendencias, son quienes al final del día llevan el rumbo de las sociedades actuales. Personas inteligentes, decididas, perfeccionistas, entusiastas y preparadas, son aquellas quienes tienen la capacidad de convertirse en líderes y justo estas características son las que distinguían contaba Steve Jobs, y de esto es justo de lo que habla Jay Elliot, ex vicepresidente de Apple Computer en el libro “El Camino de Seteve Jobs”

Desarrollo.

La vida de uno de los personajes más importantes de la historia moderna, es lo que vemos reflejado en este libro, pero la primera interrogante es ¿Qué hizo de Steve Jobs un líder, innovador y agente de cambio de las comunicaciones y la tecnología?

La descripción de personalidad de este personaje, nos refleja una personalidad llena de características que, combinadas entre sí, dan como resultado uno de los líderes modernos más seguidos por las masas de las sociedades occidentales.

Un hombre inteligente, de ideas claras, entregado a su trabajo, pero sobre todo, apasionado por los detalles, logro formar una de las compañías de comunicación más importantes: Apple.

Actualmente los estudiosos de la mercadotecnia moderna, después de analizar cuál es el éxito de ventas de las marcas líderes, han descubierto que los mensajes publicitarios dirigidos a los sentimientos de las personas, son aquellos que lograr generar cambios en los hábitos de los consumidores, por lo tanto, estas marcas están conscientes del impacto que tiene el lograr comunicación directa con sus clientes, para conocerlos y sabes a que sentimientos se enfrentan estando expuestos al producto, esto lo supo Jobs antes que muchos y aplicándolo en su empresa, esto se convirtió en la clave de su éxito.

Su historia de vida estuvo llena de diferentes matices, un bebé dado en adopción, hijo de una madre adolescente, rechazado por los primeros padres por ser hombre y ellos esperar a una niña, adoptado posteriormente por una pareja que se comprometió con su madre biológica a darle educación profesional, y con el paso del tiempo, al conocer el esfuerzo que implicaba para sus padres cumplir con esa tarea, decide salirse de la universidad y estudiar aquellas cosas que realmente le apasionaban.

Comienza su vida profesional con una idea que de entrada caía en lo absurdo, ya que estaba dispuesto a competir y ganar contra las marcas líderes en el mercado, pero con la plena conciencia de que utilizando su talento y rodeándose de gente extraordinariamente talentosa, tendría el poder de llegar a la cima.

Forma una empresa que, al paso de los años, y con un acelerado crecimiento, se vuelve en contra de sus ideas y es despedido de emporio que él mismo había comenzado

Pero justo en esas caídas en de donde Jobs saca sus fuerzas y empuja a sus propios potenciales a desarrollarse para seguir adelante y llegar siempre más allá de donde estaba.

Conclusión.

El final ya todos lo conocemos, su vida termina a los 56 años, víctima de una enfermedad incurable, pero muere rodeado de todo su éxito y sobre todo de la admiración de un mundo que siempre estuvo a la expectativa de sus creaciones.

Aportación de: Javier Bukovecz

Introducción.

Libro escrito y publicado en Junio del 2011, por Jay Elliot, con la colaboración de William L. Sion. Jay fue Vice - Presidente ejecutivo de Apple y se ha desempeñado en diferentes cargos en empresas del sector de la IT, en la actualidad es CEO y fundador de la empresa Nuvel Inc. A partir de la experiencia de haber trabajado en Apple y haber continuado en el sector, escribe este libro que refleja el estilo de liderazgo de Steve Jobs.

Es un libro de narrativa empresarial, que no es una autobiografía ya que está escrito en diferentes personas y ofrece al lector las experiencias, los logros y los retos del hombre que transformó el mundo de las comunicaciones y ofrece al lector la oportunidad de aplicar esta gran experiencia en su vida personal y profesional. Complementado con entrevistas exclusivas a las figuras más prominentes de la historia de Apple Computer, este libro brinda una imagen íntima e inédita del Steve Jobs.

Desarrollo.

Es un libro que no presenta eventos biográficos, en una rigurosa secuencia, narra instantes del Sr. Steve Jobs que conformaron un estilo de gerencia: el management de los sentimientos y las emociones trascendentes; de la importancia de crear y seguir una visión acompañada de una clara intención. Es un líder que cree tanto en sus "visiones" que por absurdas que parezcan, llevan a los demás a verlas y creer en ellas; que veía en la tecnología lo que los demás no podían ver, "visiones con las que construía sus sueños, para transformarlos en realidades. Un líder que interpreta al consumidor tecnológico, creando el efecto de inmersión a través de sus productos que realmente "tocan" al consumidor final.

Steve estructura tres máximas en su gestión: crear la elegancia en el diseño, perseguir intuición del usuario y buscar siempre la sencillez en el producto; estas inspiran la investigación, el diseño y el desarrollo, para llevar al cliente al mercadeo de lo sublime, definido como el

encuentro de la perfección en un producto como expresión del respeto por la belleza de lo simple. Como ejemplo de la excelencia, no solo en la simplicidad y elegancia del diseño u operatividad del producto, baste leer estos párrafos de la obra.

Algunas de las historias sobre el nivel de interés de Steve por los detalles mínimos pueden hacernos sonreír al mismo tiempo que dan una idea de la dimensión a la que nos referimos.

Tratad de imaginar algo en Apple tan insignificante que no hubiera forma de que a Steve Jobs le interesara. Ahora imaginad lo siguiente: la tienda de Apple en Pasadena. Un equipo de trabajo empezó a ir a la tienda cada noche, cuando el último cliente se había ido, para poner un piso nuevo, de granito gris oscuro, importado de Italia, seleccionado personalmente por Steve. Días después de haber terminado el trabajo, muy temprano en la mañana, antes de que abriera la tienda, los gerentes daban vueltas en estado de alerta. Hasta el gerente regional apareció. Y ahí estaba Steve Jobs, quien había ido a inspeccionar el piso con cuatro o cinco personas detrás de él.

Steve no estaba satisfecho. El mosaico se veía bien al principio, pero en cuanto los clientes empezaron a entrar en la tienda, unas enormes, horribles manchas empezaron a aparecer. En lugar de que el espacio se viera elegante, el granito hizo que se viera sucio y descuidado.

Los empleados estaban atemorizados, tratando de ver la escena y ver la reacción de Steve mientras pretendían estar ocupados. No estaba solamente insatisfecho; estaba furioso, echando humo, ordenando que se arreglara esto. La noche siguiente los trabajadores regresaron, levantaron el piso y comenzaron todo de nuevo. En esta ocasión utilizaron un sellador distinto y un producto diferente para limpiar las lozas.

Cuando escuché esta historia, sonreí. No me podía imaginar a otro CEO de otra compañía global tomándose la molestia de supervisar el piso de una tienda, aunque era muy típico de Steve, el maestro de los detalles.

.....

En 2002 cuando Steve estaba tratando de convencer a los celosos ejecutivos de la industria musical para que cerraran tratos con él a fin de vender su música online, contactó a Hilary Rosen, la presidente ejecutiva de la asociación comercial de la industria: la RIAA, la Asociación Americana de la Industria de la Grabación. Ella estuvo presente en una reunión con Steve y miembros del equipo que diseñaban el website para Apple iTunes Music Store, mientras hacían la enésima revisión a fin de que Steve le echara un ojo. Ella describiría posteriormente su asombro y regocijo: “Steve dedicó alrededor de veinte minutos a dar vueltas con los ingenieros acerca del mejor lugar para poner tres palabras, en un espacio de tres cuartos de pulgada. Así enfocaba en los detalles”.

Conclusión.

Aunque la obra habla de uno de esos “Privilegiados del manejo empresarial de la Ingeniería de sistemas y de liderazgo en la guía de negocios”; los eventos que se narran en la obra en definitiva le dejan al lector una gran enseñanza y una enorme oportunidad de aplicar estas “abstracciones” en las diferentes áreas del diario que hacer, tecnológico, científico, o profesional, cualquier que este sea, aplicado a el desarrollo de un negocio exitoso.

Cuidar los detalles en todos los sentidos y poder discernir las áreas de oportunidad, es el futuro de todo posible empresario, en especial de los alumnos de esta universidad que se está dando a la tarea de formar, no solo técnicos, sino el futuro de una nación.

Para mi humilde opinión es un libro altamente recomendable, que debería ser leído por toda la comunidad universitaria de formación técnica.

Aportación de: José Eduardo Martínez Santos

Introducción.

Este libro es una recopilación de la vida empresarial de Steve Jobs en la que nos relata la forma en que creo un imperio de consumo y la forma en que este fue dándole su propio toque. Además es la reseña de la forma en que Steve hacía las cosas y como este lograba que la gente trabajara de forma en la que él deseaba.

Al mismo tiempo la lectura te puede hacer darte cuenta que la forma en que él hace las cosas y la forma en que maneja su vida empresarial es mucho sentido común, amor por lo que haces y persistencia.

Desarrollo.

Steve es una persona a la cual le apasionaba lo que hacía el resultado era un producto con su marca personal, y así como él se obsesionaba con el producto creaba la misma obsesión con sus compañeros.

Steve era una persona extremadamente perfeccionista, y aplicada al detalle a tal grado que los productos tenían que estar finalmente aprobados por el de lo contrario no verían la luz en la tienda, esto lo que ocasiona es que es un producto realmente sensibilizado con el consumidor háblese de computadoras, teléfonos iphods, etc.

Como menciona en casi todo el libro se podría decir que el éxito de Steve en los negocios fue hacer las cosas lo mejor posible y adecuarse a lo que el consumidor quiere y necesita, Además de hacerse rodear de las personas adecuadas para las necesidades de la empresa esto hizo posible que no solamente creara productos de calidad sino que tenía personal de calidad que trabajaba para él.

Steve pensaba que la pasión era el ingrediente principal, decía que los grandes productos venían de gente apasionada y de equipos apasionados, por eso él sólo quería gente brillante y apasionada en su equipo.

Entre más pasaba el tiempo se preocupaba más por el usuario, buscaba que sintiera que estaba usando un gran producto y sobre todo muy fácil de usar, el tema era que se estuviera familiarizado y orgulloso de tener una mac ó un iphone ó cualquier producto de APPLE.

Este libro no se centra tan solo en el ámbito económico y el dinero, sino también del modo de trabajo de sus protagonistas y su relación con sus empleados tomando en cuenta que Steve Jobs tuvo toda esta trayectoria en su juventud.

Él trata de que las personas se sientan integradas así como en las reuniones colectivas que implica todos haciendo que la gente entienda cada vez más aspecto que no tenían claros.

Steve Jobs siempre ha tenido una forma de trabajo muy estricta, refiriéndonos a su presencia ante los empleados. Practicando una dirección presencial mejor que el habitual recurso al correo o el teléfono, ya que está convencido de que si se es accesible y se escucha a los empleados, éstos satisfarán las expectativas. Además, conoce bien a todos sus empleados.

Es exigente con quienes trabajan con él. Una vez le dijo al autor del libro: “sé que se quejan de mí, pero más adelante van a ver esto como la mejor época de sus vidas; sólo que aún no lo saben, pero yo sí”. Jay ante esto, le respondió “Steve, no te engañes. ¡Lo saben y les encanta!”. Para él, no hay término medio, Se es brillante o se es incompetente; y, obvio, contrata siempre al mejor. Junto con los consejos –atender a los detalles, promover el trabajo en equipo, delegar responsabilidades, reorganizar los departamentos o saber vencer las dificultades–, a lo largo de estas páginas se descubre a un Jobs perfeccionista, trabajador infatigable y con una confianza ciega en sus propias ideas, como pone de manifiesto la historia de uno de sus últimos éxitos: el Iphone.

Conclusión.

A mi punto de vista Steve era una persona perseverante y apasionada por lo que hacía, esto daba como resultado una empresa sólida y abierta al progreso. Muchas personas podrán considerar a Steve como un ladrón, pero este hizo lo que mejor sabía hacer convencer a la gente de que su visión iba más allá de los objetivos individuales y esto creo que la empresa tuviera el talento de la industria que más quería desarrollar innovación.

Se sabe que Steve no es el genio detrás de la tecnología innovadora de Apple, sino Steve Wozniak pero si es el genio detrás del éxito de negocios y de estrategias de administración el es el responsable de que la gente siguiera creyendo en Apple y esta siguiera adelante en su camino al éxito.

Aportación de: **José Elías Martín Padilla**

El camino de Steve Jobs, es un libro en el cual uno se puede dar cuenta, que necesita (a mi parecer) 3 aspectos importantes en la vida: 1) la perseverancia; Steve Jobs, nunca dejó que trabajar en lo que quería, siempre hacía lo que debía de hacer, en el momento en el cual debía de hacerlo y hasta que le salieran bien. 2) dedicación; El hecho de que un producto se retrasara, era con la única finalidad de que saliera bien, porque a Jobs, según lo leído, hacía las cosas meticulosamente. 3) aprovechar las cosas; Jobs, encontró el espacio y la necesidad perfecta para sobresalir de entre las demás empresas, principalmente de Samsung, a pesar de que lo sacaron de su empresa en un inicio, él no dejó de trabajar e ideas proyectos, y en el año 1980 se le ocurrió que debía de hacer un teléfono en el cual, se debía de poder usar los dedos como interface entre otras ideas.

El libro, es un buen libro, evidentemente mejor, que el libro de "Padre Rico, Padre Pobre" en cuestión de que este libro, no sólo da tips para mejorar, si no que emocionalmente ayuda para poder animar al lector a hacer lo que realmente le gusta.

A su vez, el libro más allá de ser un libro de visión empresarial, es un libro de emprendedurismo el cual se presta para idear cosas para cuando uno termine su carrera. No es difícil pensar en hacer algo, lo realmente difícil es hacer ese "algo", y esa era la meta que tenía Steve Jobs, la cual se manejaba sobre los estándares del marketing para poder sobrepasar las ventas de las demás empresas.

Realmente recomiendo éste libro, ya que nos abre los ojos y nos muestra que no todo es hacer por la misma forma, un ejemplo es Steve Jobs, el cual a pesar de no terminar la carrera, fue un exitoso empresario, director de su propia empresa y la cual tiene los productos más vendidos a nivel mundial en cuestión de tecnología.

A mi parecer Jobs, fue un caso excepcional de aquellos genios que no tiene que mostrar sus opulencia, y no tiene que hacer escándalos para darse a conocer, su vida fue sencilla y clara, y a pesar de que murió hace poco, la gente aún lo recuerda por todo lo que realizó.

Aportación de: José Luis Gallegos Ramírez

Introducción.

Este ensayo tiene como objetivo dar al lector una visión global del libro “El camino de Steve Jobs” a través de impresiones del autor de este ensayo.

Desarrollo.

A unos días de liberado el IOS 7 (copia visual de Windows Phone 8) lo cual dicho sea de paso, es excusa para que Steve se siga revolcando en su tumba... con todo respeto... nos encontramos ante la lectura de este libro y por consiguiente del presente ensayo.

Pero antes de continuar, primero quiero indicar que me llama en exceso la atención que en la imagen de las firmas de los ingenieros y directivos implicados en el proyecto de la primera Macintosh, mismas que quedaron dentro de la tapa de estas computadoras, la firma de Steve Jobs está con minúsculas, steve jobs...(en otros documentos públicos se confirma que así firmaba él... curioso) y la de Steve Wozniak es simplemente: Woz (lease en idiomas escandinavos Voz -> Boz -> Buzz Lightyear... interesante).

Y otro punto que me llama la atención pero de manera negativa es como al leerlo en una traducción quedan evidenciados descuidos de los traductores, pero tan evidentes que pareciera no son revisados: por ahí dice: “satisfacerán”.

Hasta Forrest Gump invirtió en Apple, y despegaron. Este libro puede abordarse desde varias perspectivas: biografía, novela trágica (si nos enfocamos en su despido, o en su muerte a los 56 años de cáncer de páncreas (uno de los más dolorosos)), novela de triunfo (lógico, o no?), novela de pesimismo (si nos enfocamos en que nunca lograremos algo siquiera similar, ya que es imposible que en un simple restaurante o café me encuentre algún día con alguien como Steve o Jay Elliot y termine trabajando con ellos), relato de lo que es ser un mal jefe (ya que cuenta cómo Steve se acercaba a cuestionarte en persona: -¿qué es lo que haces para ganarte el dinero que te pago?, - si no vienes a trabajar el sábado mejor no te presentes el domingo, o cómo llamaba a

deshoras, o cómo era tan necio que quiso que hicieran un disco duro y terminó comprando el de Sony después de hacer quebrar una empresa secundaria de 300 empleados), o como un manual de estrategias de mercado y ventas (“cada usuario debe sentirse exitoso”)...

Yo no lo veo de ninguna de estas formas. Situémonos en el año 2000. Alguien nos dice: - el año entrante habrá un reproductor de música digital de Apple, otro de Dell, y otro de HP. Cuál comprarías? Todos son buenos... ¿en hacer computadoras! Situémonos en el año 2006. Alguien nos dice: - el año entrante habrá un teléfono celular de Apple, y una nueva generación de teléfonos Sony y de LG. Cuál comprarías? Siendo que seguramente ya probaste un Sony y un LG con buenos resultados. Por qué comprar un reproductor de música a quien no sabe de reproductores de música, sabe de computadoras. Por qué comprar un teléfono celular a quien no sabe de teléfonos celulares, sabe de computadoras y de... reproductores de música (ya estaba más que probado). Aunque esto de vender cosas tan variadas no es nuevo, vean ejemplos de Toshiba, Yamaha, Kawasaki. Pero, una tercer pregunta, porqué es tan rimbombante el caso de Apple.

La respuesta básica a estas últimas tres preguntas la da Simon Sinek en su teoría del Círculo de Oro y el origen de todo ello es el mejor producto de Steve Jobs y del cual habla sin parar el libro: su liderazgo (inspira, motiva, los hace ver importantes, esenciales y trascendentes (la MAC va a cambiar al mundo), sentimiento de recompensa, se compromete, está en contacto, muestra su pasión, cree en el producto y en la gente, logra resonancia en sus empleados y en sus consumidores!) Finalmente, una recomendación, podemos decir:

- necesito un Iphone,
- quiero un Ipad,
- si tuviera una MAC podría...
- pero de Apple hay algo más importante que se ha generado y que sí debemos ocuparnos en “comprar”: su I-leadership.

Aportación de: Karen Montserrat Castro Ramírez

El camino de Steve Jobs es un libro escrito por Jay Elliot en colaboración de William L. Simon. Jay Elliot trabajó en grandes empresas informáticas como IBM, Intel, y fue vicepresidente de Apple Computer. Lo que lo llevó a escribir el libro ya que el convivió y colaboró con Steve Jobs.

El libro el camino de Steve Jobs nos relata los hechos más importantes de la vida laboral de Steve Jobs, en donde el escritor nos describe los hechos claves que llevaron a Steve Jobs al éxito empresarial.

Jay Elliot llama a estos hechos liderazgo, la combinación de todas las cualidades que lo ayudaron a lo largo de su vida laboral a tener una mejor relación con sus trabajadores y obtener mejores resultados de los productos que se fabricaban tanto en Apple como en otras empresas en las que él trabajó, así como la capacidad de defender sus ideas y determinar sus metas.

Uno de los tantos hechos que llevaron a Steve Jobs al Éxito según Jay Elliot, fue su mente innovadora y la preocupación por la imagen tanto como la apariencia del producto. Steve Jobs siempre creyó en una forma distinta de involucrarse con los empleados, haciéndolos creer que eran parte del proyecto y que su colaboración era de suma importancia para que el producto tuviera éxito, eso fue un factor muy importante para elevar el ánimo de los trabajadores y los invita a ser innovadores y aportar ideas al producto.

Steve Jobs creía que los mejores productos son los que crea el consumidor, y Steve Jobs fabricaba los productos según la funcionalidad y el diseño que él creía que era el mejor para él y para los usuarios, siempre iba más allá a pesar de que en ocasiones la tecnología no fuera suficiente, creía que las personas que fabricaban el producto también tenían que ser consumidores del mismo, lo que reflejaría el éxito del producto además de que este es competente en el mercado; además para él era necesario que los productos fueran simples y fáciles de usar.

Además el escritor nos recalca la perseverancia de Steve Jobs, y que los empresarios exitosos en ocasiones hacen malos negocios, pero es importante dejar la idea a un lado y seguir adelante.

¿Serán estos detalles los que en realidad lo llevaron al éxito?, ¿Será que estos son los pasos para llegar al éxito empresarial?, ¿O es la combinación en distinta medida de lo que Steve Jobs hacía para que todo funcionara tan bien?, son preguntas que quizá muchos de los lectores se hagan para poder llegar ser algún día por lo menos un poco exitoso de lo que fue Steve Jobs.

Escribir un libro que le ayude a las nuevas generaciones a crear una forma distinta de llevar su empresa es de gran importancia, ya que en ocasiones los empresarios no toman en cuenta el bienestar de sus empleados ni la eficiencia del producto. Tener pasión en lo que haces te lleva por distintos caminos al éxito, no nada más empresarial, sino también al éxito personal, hacer lo que de verdad queremos y nos gusta. El libro es recomendable ya que no solo trata de encaminar a los jóvenes al liderazgo y al éxito empresarial, sino que también maneja datos importantes e informativos de la historia de Apple inc.

Aportación de: **Mónica Alejandra Flores Calderón**

Introducción.

LIDERAZGO... es así como se define la vida de Steve Jobs, y es así como este libro nos muestra el camino a seguir para ser una persona competitiva, inteligente y luchadora a pesar de las circunstancias, el autor nos muestra en su libro los detalles sobre Steve Jobs sus experiencias, logros y fracasos; los mismos que no encontraremos en ninguna entrevista ni en ningún otro medio. Pues solo quien ha compartido con Steve puede develar esos detalles íntimos e inéditos del hombre que transformó el mundo de las comunicaciones.

Desarrollo.

Steve Jobs era un hombre joven cuando descubrió su gran talento, muchos dudaban de él y pocos eran realmente los que creían en él, en su capacidad y su gran visión para los negocios y el desarrollo de nueva tecnología, y así fue como empezó la gran aventura de convertirse en uno de los hombres que ha evolucionado a la humanidad. Jay Elliot, la mano izquierda de Steve, presente una serie de pasos de cómo fue que Steve alcanzó el éxito en su carrera, uno que llama mi atención más de lo normal es: El éxito está en los detalles: el usuario debe sentirse exitoso, ese es el deber de un creador, hacer que su producto sea fácil de utilizar y sobre todo que sea del agrado del público. Para el existían detalles muy importantes como:

Simplicidad en su diseño, que a la hora de encenderlo no se llene de obstáculos sino que brinde la agilidad y comodidad deseada. Como cuando quería desarrollar un móvil que solo tenga un botón el cual haría todas las funciones, esto fue tachado como imposible por los ingenieros, pero como sabemos que para Steve no existían los imposibles insistió hasta que obtuvo su iPhone.

Las manos, para el eran la mejor creación y por eso se la pasaba admirándolas siempre que podía, él decía que sus dedos podrían ser más aprovechados para dar instrucciones al ordenador y que aquel que pudiera replicar una mano, tendría un producto invencible. Ese deseo de

poder realizar las actividades en sus dispositivos tan solo con sus manos, lo vemos reflejado en la actual línea de productos Apple desde el Mac, el iPod, iPhone y el iPad. Hacerlo bien: para Steve es un factor de gran importancia, el por su forma de ser perfeccionista, no le importaba entregar tarde un producto; pues lo único que a él le interesaba era de que aquel producto este culminado de la mejor manera cumpliendo con sus objetivos trazados. Hacer uso de talentos e intereses que nunca imaginamos poseer, era uno de sus fuertes y el más importante aprender de los errores, Steve como todo ser humano tuvo desaciertos. A mi parecer este es el mejor capítulo del libro, porque así como lo hizo Steve, nosotros podemos alcanzar el éxito, siempre y cuando tengamos en cuenta que las pequeñas cosas son las que harán la diferencia y por lo tanto darán mejores resultados, sin dejar de fuera todo lo que esto implica y los demás aspectos que debemos de tener en cuenta para llegar a convertirnos en una persona triunfante.

Conclusión.

Para mí este libro es un libro de superación personal, deja bastante conocimiento que sin duda alguna aplicare desde este momento, el autor concluye con esta pregunta: ¿Realmente se pueden seguir los pasos de Steve Jobs y practicar lo explicado en estas páginas para enriquecer la forma de realizar negocios y mejorar para siempre los productos que creas? Mi respuesta es sí, si se pueden seguir los pasos de Steve Jobs pero a la manera de ser de cada uno, somos seres únicos y nadie piensa igual que otra persona, como lo dice el libro existen muchos secretos para alcanzar el éxito y sobre todo la disponibilidad que cada uno de nosotros ponga al tratar de alcanzarlo.

Aportación de: Quendy Nicolle Recinos Mendoza

Introducción.

El ex presidente de Apple Computer y colega cercano de Steve Jobs, Jay Elliot, nos comparte el camino que ha marcado la carrera de Steve Jobs. Con liderazgo y un espíritu innovador es cómo Steve pudo siempre sorprender el mercado con productos que asombraban al consumidor, porque él era el consumidor más exigente que podía tener la marca. Este es un buen libro para las personas que estudian negocios y administración, y sobre todo para ingenieros que no ven el paisaje completo de lo que hacen, que su trabajo es importante para que la empresa tenga éxito.

Desarrollo.

“Los mejores ingenieros son grandes multiplicadores” Steve era el alma que daba vida a una empresa que trabajaba en conjunto para hacer productos geniales, ellos sabían que estaban cambiando el mundo de las computadoras, cuando iniciaron, y que estaban cambiando a telefonía móvil cuando sacaron el iphone.

El libro cuenta en fracciones casos de éxito dentro del personal, desaciertos de Steve, manejo e personal, y la importancia de identificarse con la organización. Existe el caso de “twiggy” donde Steve quería fabricarle su propio disco duro a Macintosh, ya que los discos en el mercado no le gustaban para su computadora, contrataron a una persona que se dedicaba a la fabricación de discos para HP, y comenzaron una línea de producción. Unas trescientas personas fabricando el disco, pero resultó que era demasiado caro, era un desastre. Después de una junta Steve le pidió a Jay que matara el proyecto y que recolocaran a toda la gente que habían contratado. Tuvo que reconocer que entrar en el negocio de los discos duros fue un mal movimiento. Caso contrario con el iphone, donde Steve, con su perspectiva de consumidor exigente, quería un teléfono inteligente, que fuera diferente a lo que existía en el mercado, quería un teléfono fácil de usar, hermoso a la vista, que no pesara y que sólo tuviera un botón. Cuando le dijo esto a los ingenieros, ellos comenzaron a trabajar bajo la visión de lo que

él pidió, pero luego de trabajar le decía que eso era imposible, que se necesitaban los demás botones para realizar una llamada, o manejar las demás funciones del teléfono, Steve hizo oídos sordos y dijo “arréglenselas”, y sí, siguieron trabajando arduamente hasta sacar lo que conocemos ahora como iphone.

Para Steve era muy importante mantener al personal motivado, hacia reuniones frecuentes, tenían una sala de estar donde los empleados podían ir a relajarse, jugar video juegos, tener galletas y café, y una maquina que expendía jugos, los empleados podían hablar abiertamente de sus problemas con los demás y ser creativos en la solución de éstos. Steve trataba de mantener contacto con todos, él decía que sólo quería a los mejores, personas con talento y que pudieran multiplicar sus conocimientos. Las contrataciones buscaban hacerlas él, y en las entrevistas preguntaba abiertamente si la persona era buena y si era creativa. Steve quería saber si las personas que iba a contratar, ya conocían su producto, si lo utilizaban. Ya contratado se te daba un tiempo de prueba para que trabajaras con la computadora que te daba la empresa, si al cabo de ese tiempo no sabías utilizarla por ti mismo te despedía, de lo contrario, y te daban tu propia computadora. Una vez al año hacían una venta donde el empleado podía comprar una Mac realmente barata, esto era para que se la regalara a un familiar.

La primera computadora, llevaba internamente inscrita las firmas de las personas que estuvieron involucradas en su desarrollo, y cuando los empleados obtenían su computadora, ésta llevaba inscrita el nombre de dueño. Esto me recuerda cuando compre mi primer ipod que cuando lo compras por internet puedes pedir que te lo envíen con tu nombre inscrito en él.

Una de las cosas que hacía el trabajo más fácil para Steve, era utilizar el “imagine que”, y con eso planteaba una serie de situaciones que podían dar un panorama de las cosas buenas y malas que podían pasar con su producto, “Imagínate que entras en la calle de la compañía y te

acercas al edificio para que te salude la recepcionista. Te guían por el edificio, pasas por los laboratorios y la sala de demostraciones donde el producto está cubierto. Revelan el producto y se ve sorprendente.” Esto mismo hizo con el proceso de envoltura de una de sus computadoras, pidió que lo envolviera, porque él quería sentir como se sentía una computadora recién salida de su paquete, éste tipo de ideas “locas” permitía que se hicieran cambios buenos en la manera de hacer las cosas.

El libro también hace mención que en una contratación no hay que llevarse por la primera impresión, es muy importante en la búsqueda de talento, saber qué motiva a las personas y si pueden llevar el ritmo de trabajo que la organización exige. Steve se encargaba de dar los bonos de buen trabajo personalmente, viendo a los ojos al empleado y felicitándolo por su labor extraordinaria, porque eso tenías que hacer, algo extraordinario.

Conclusión.

Creo que el libro es muy buena herramienta para las personas en su etapa de estudio universitario, te abre la perspectiva a que, cuando salgas al mundo laboral tienes que sentirte identificado con la organización en donde vas a trabajar, usar sus productos, y contribuir a un ambiente donde todas las ideas innovadoras son escuchadas. Voy a citar las palabras de Steve Jobs para terminar “Tienes que confiar en algo. Tu instinto, destino, vida, karma, lo que sea. Este enfoque nunca me ha fallado y ha marcado toda la diferencia en mi vida.” Creo que la confianza en algo superior a ti, siempre termina siendo refugio y fuerza en los momentos donde sientes que ya no puedes.

Aportación de: Yuridiana de Jesús Reyes Delgado

Introducción.

El presente documento muestra un ensayo a partir del libro “El camino de Steve Jobs” que se enfoca como tema principal el liderazgo para las nuevas generaciones.

Desarrollo.

Las grandes personas se pueden llamar locos o ser catalogadas en esta clasificación, es lo que muchos pensaban de Steve Jobs, incluso sus propios compañeros ya que su forma de ser, con ideas innovadoras a cada día y con un peculiar carácter que podía llegar a estresar a cualquier persona que estuviera a su alrededor, ya que no era nada que no se supiera de su forma de ser; pero lo más interesante es que a un con todas esas características que podría pensarse son malas en una persona, Steve logro dejar su nombre en la historia y no solo por lo que creo, sino por lo que dejo al mundo.

La tecnología es imprescindible hoy en día, y todo se basa de aquellas personas que tomaron el riesgo de seguir sus ideas, porque no ir en contra de lo cotidiano cuando ves que no resulta o no te lleva a ningún lado, la creación de la empresa Apple es sin duda un ejemplo de liderazgo, visión y sobretodo creatividad, es por todas las razones que se narran en las incontables historias que se llegaron a vivir en el paso de Jay Elliot como vicepresidente de Apple y más por su peculiar contratación, es así como se narran las experiencias que fueron vividas en cada etapa de creación de los productos de Apple, desde el fracaso de Elisa así como el triunfo de la Macintosh.

Sin duda la pasión que mostro Steve Jobs sobre los productos que caracterizan a Apple se basa en los detalles minuciosos que el manejaba y un sinfín de problemas que conllevaba el tener esa manera de pensar, pero la manera de dirigir su empresa es lo que demuestra al mundo que el ser perfeccionista y mostrar un compromiso real es lo que logro la consolidación de la empresa.

Existen incontables historias que son narradas en el libro sobre como se dirigía a las personas de su equipo

de trabajo, a pesar de mantener un temperamento en ocasiones explosivo sabia como recompensar a los colaboradores, y manejar una temática de trabajo en equipo, alimentándolo con las ideas que el tenia. Incluso hay una de esas anécdotas que resaltaban en los lanzamientos de un de sus producto, a pocos días de salir al mercado fallo el software, el llamo a su técnico para preguntar cuanto tardaría, la franqueza del ingeniero no, pudo darle menos de dos semanas para solucionar el problema; pero Steve sabia como usar sus palabras, alimentado el ego de las personas para lograr lo que muchos pensarían imposible, es así como el manejar las situaciones usando lo que mejor sabia hacer.

Steve pensaba más en una familia, que en un simple equipo de trabajo, que era capaz de lograr cualquier cosa, motivaba no solo el desempeño que ellos tenían sino que buscaba incrementar su creatividad con diversas actividades. También reconocía el trabajo que ellos hacían con reconocimientos, bonos entre otras cosas que él hacía llegar personalmente a los colaboradores de la empresa, eso es lo que le daba un toque extra a la relación que podía mantener con su equipo de trabajo a pesar de la personalidad que tenía.

Los detalles son importantes y en esto se hace mucho énfasis en el libro, ya que es lo que define un buen producto de los demás.

La adquisición de los colaboradores para la empresa Apple que eran más que brillantes, incrementaba la paranoia que sentía Steve Jobs de que alguien fuera a robar a su mentes creativas y aun cuando él los obtenía de esa manera sabia lo que tenían cada uno de ellos, por eso mantenía un recelo ante divulgar sus nombres.

Steve Jobs no solo da una muestra de que las cosas más increíbles y descabelladas se pueden realizar si se tiene fidelidad a cada una de las ideas que tengamos, era un maestro en muchos aspectos que demostró en los 10 años de ausencia que tuvo en Apple que fue capaz de

crear más cosas que no solo se limitaban a la empresa, con el afán de seguir creando computadoras fue como surgió Next y su sistema operativo, así como la compañía de animación Pixar, lo cual incrementa la fascinante historia y vida de Steve Jobs.

¿Que sería del presente, si Steve Jobs no se hubiera incorporado a un pequeño proyecto con su vecino Steve Wozniak?

¿Qué fin hubiera tenido Apple si Steve no hubiera regresado a la empresa?

¿Quieres ser un Pirata o un Marine?

Conclusión:

El libro a pesar de que aborta anécdotas de lo que pasaba en Apple muestra la verdadera forma de dirigir una empresa y si eso no funcionara, creo que Apple no sería considerada como una de las marcas más importantes en el mercado, si se habla de la empresa se espera excelencia, innovación y una satisfacción entera por parte del usuario, justo lo que Steve Jobs quería lograr y aun cuando el camino fue difícil para llegar a hacer lo que es ahora, valió la pena.

Da muestra de lo que realmente significa mantener un compromiso con las personas, y con los ideales, es así como el libro reflexiona sobre cómo y que queremos hacer con nuestra vida, ser simplemente observadores de como transcurre o ser parte de los nuevos cambios que se esperan.