



"Thập kỷ của Steve Jobs"

"Thập kỷ của Steve Jobs"

Phần 1

Tỷ phú Steve Jobs không còn trẻ, nhưng có quá nhiều người trẻ "say mê" ông cũng như những sản phẩm mà "quả táo cắn dở" của ông tung ra trên thế giới. Chẳng ngoa khi người ta đã xưng tụng về một "thời đại" của doanh nhân hàng đầu này.

CEO của Thập kỷ

Những thành tích xuất sắc luôn gắn liền với Steve Jobs kể từ khi ông còn là một chàng trai trẻ. Giờ đây ông đã 54 tuổi, chỉ danh mục những thành tích ông đạt được cũng đủ để giải thích tại sao ông vừa được tạp chí Fortune bình chọn là CEO của Thập kỷ (mặc dù ông vẫn tiếp tục tiến bước trên con đường của mình).

Trong vòng 10 năm qua, ông đã tái thiết lập trật tự căn bản của ba thị trường: âm nhạc, điện ảnh, điện thoại di động, và tầm ảnh hưởng tới lĩnh vực gốc của ông - ngành máy tính, vẫn tiếp tục lớn mạnh.



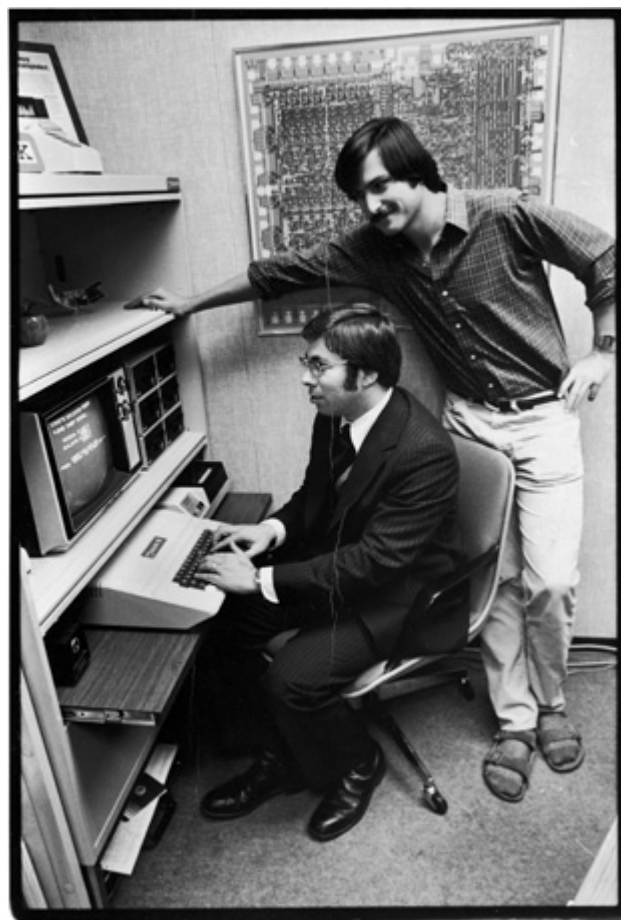
Ở tuổi 21, năm 1971, Steve Jobs đồng sáng lập ra Apple với Steve Wozniak tại gara ô tô của gia đình ở Los Altos, California. Cha Jobs đã di rời thiết bị trù

tu xe hơi của ông và mua về nhà một chiếc bàn làm việc bằng gỗ của thợ mộc để làm cơ sở sản xuất đầu tiên cho Apple.

Jobs quay trở lại chiếc gara trống năm 1996 để chụp ảnh cho Fortune

Với Steve Jobs, có thể người tiêu dùng không bao giờ để mắt tới bản báo cáo thường niên hoặc thậm chí là tờ tạp chí kinh doanh nhưng lại có thể nói rất nhiều về thị hiếu thiết kế của ông, các cửa hàng bán lẻ tao nhã của Apple và cách thức quảng cáo "hút hồn" của "Quả táo".

Cũng chính vì thế mà ông nổi tiếng như một "ông bầu", một tài năng bán hàng bẩm sinh, một nhà ảo thuật, một người cầu toàn chuyên quyền. Tất nhiên những mô tả đó hoàn toàn chính xác và những mô tả này đóng góp vào câu chuyện huyền thoại của ông.



Jobs cùng Steve Wozniak năm 1979, bức hình chụp cho tạp chí Life với chiếc Apple II, sản phẩm đột phá đầu tiên của Apple

Tất cả công việc ông làm với người viết bài quảng cáo, các nhà thiết kế và các nhà soạn nhạc đều không mắc sai lầm bởi Jobs luôn toàn tâm toàn ý với công việc kinh doanh. Ông có thể không quan tâm tới việc nghiên cứu khách hàng, nhưng ông sẵn sàng làm việc một cách "điên rồ" để tạo ra sản phẩm mà khách hàng sẽ mua.

Ông là một người nhìn xa trông rộng, nhưng ông cũng biết cách đặt nền móng để biến ước mơ thành hiện thực, giám sát chặt chẽ hoạt động của Apple và các nguyên tắc hoạt động của thị trường.

Larry Ellison - CEO của Oracle - một người bạn của ông, cho rằng: Ông không lấy đồng tiền làm động cơ hoạt động kinh doanh. Thay vào đó, động cơ giúp ông xây dựng lên Apple - mối tình đầu của ông - chính là nhuệ khí có tính bản năng.

Các kết quả tài chính chẳng có gì đáng kinh ngạc cả - đối với cả Apple và đối với Jobs. Năm 2000 trị giá của Apple đạt khoảng 5 tỉ đô la, chỉ ngay trước khi Jobs tung ra chiến lược "phong cách sống kỹ thuật số". Ngày nay, với trị giá khoảng 170 triệu đô la, Apple được định giá lớn hơn Google một chút.

"Thập kỷ" của Steve thực sự đã bắt đầu từ năm 1997, khi ông quay trở lại Apple sau khi bị trục xuất khỏi công ty 12 năm trước đó. Đó là một năm của mức đầu tư khiêm tốn từ Microsoft, năm giảm bớt dòng sản phẩm của Apple xuống mức tối thiểu chỉ còn bốn dòng sản phẩm.

Jobs đã biến đổi Apple như thế nào?

Việc đầu tiên là Jobs đã hoàn thành quá trình tuyển dụng một đội ngũ quản lý mới, gồm một số nhà quản lý từ các công ty trước của ông. Những nhà quản lý hàng đầu này hình thành nên hạt nhân bộ tham mưu của Jobs trong gần 10 năm.

Ngay sau khi trở lại, sản phẩm đầu tiên ông tung ra là Macintosh, dòng máy tính iMac thuộc dạng "tất cả - trong - một" đã mang đến đột phá cho Apple, giúp doanh thu của hãng ổn định trở lại.



PHOTO: DIANA WALKER/CONTOUR BY GETTY IMAGES

First Macjobs và đội của ông – cùng ngồi lại quanh bàn thảo luận của Apple tại trụ sở chính của công ty ở Cupertino – làm việc về chiếc máy tính Macintosh qua bữa trưa hồi năm 1982. Sản phẩm có tính bước ngoặt này đã được tung ra thị trường hai năm sau đó

Thành công của dòng máy tính đắt tiền iMac, cùng với việc cắt giảm chi phí quyết liệt, đã giúp Jobs xây dựng được một bước đệm tiền mặt vững chắc. Qua việc hồi phục bảng cân đối kế toán của Apple, ông đã chuẩn bị để công ty sẵn sàng đón nhận những khoản đầu tư lớn, một động thái kinh doanh khôn ngoan hiếm có. Jobs đã tạo dựng nền tảng vững chắc cho bước nhảy của Apple khi mọi thứ dường như đang trong giai đoạn đen tối nhất.

Năm 2000, Apple đã không đạt được các mục tiêu tài chính của hãng trong bản thông báo doanh thu tháng 9, khiến cho giá cổ phiếu của hãng sụt giảm nghiêm trọng trong những tháng tiếp theo, chỉ còn tương đương với 7 đô la theo giá hiện thời.

Tuy vậy, vào thời điểm đó, Jobs đã lên kế hoạch sắp xếp những nhân tố căn bản để trẻ hóa Apple. Trong suốt giai đoạn năm 2001, khi thị trường toàn cầu tụt dốc và thế giới rơi vào tình trạng suy thoái, Apple đã tung ra thị trường phần mềm âm nhạc iTunes (tháng 1), hệ điều hành Mac OS X (tháng 3), những cửa hàng bán lẻ Apple đầu tiên (tháng 5), và chiếc iPod đầu tiên (tháng 11) và mô hình 5GB mà Apple quảng cáo là có sức chứa tới 1,000 bài hát.

Thị trường đã không kịp thời nắm bắt tầm quan trọng của những sự kiện trên. iTunes chỉ là phần mềm chơi nhạc nhúng vào Macs và thiếu cửa hàng trực tuyến

bán nhạc. Hệ điều hành mới, mặc dù rất ấn tượng, chỉ đóng vai trò là sản phẩm ngách.



Nổi tiếng vì không mua đồ đạc trong nhà. Jobs chụp ảnh tại nhà của ông ở Los Gatos, California cho tạp chí Time năm 1982

Do giá cổ phiếu của công ty sụt giảm nghiêm trọng, các tin đồn về việc Apple bị mua lại đã xuất hiện ở khắp nơi. Điều chưa bao giờ được thông báo một cách chính thức đó là việc Jobs đã nhờ sự trợ giúp của tập đoàn mua lại mới thành lập là Silver Lake Partners. Thương vụ mua lại của Apple có lẽ sẽ là thương vụ của thập kỷ, nhưng cuối cùng Jobs đã dập tắt những tin đồn này.

Đó thực sự là đề xuất nghiêm túc lần thứ hai về việc mua Apple. Trong năm 1997, một người bạn của Jobs là Ellison, sau này là một thành viên của Hội đồng quản trị Apple, đã lên kế hoạch tài chính mua lại công ty với giá định rằng Jobs sẽ tiếp tục điều hành công ty.

Trong một cuộc phỏng vấn gần đây, Ellison cho rằng Jobs đã không thích ý tưởng trở thành "người nói sau" nếu có vẻ như ông trở lại chỉ đơn giản để kiếm tiền.

Ellison cho biết: "Ông ấy đã giải thích cho tôi rằng với nền tảng đạo đức vững chắc, ông nghĩ rằng ông có thể đưa ra những quyết định dễ dàng hơn và trang nhã hơn". Với những ai quan tâm tới công ty sau sự trở lại của Jobs thì vị CEO chính là người đã chỉ thị đường đi nước bước của Apple.

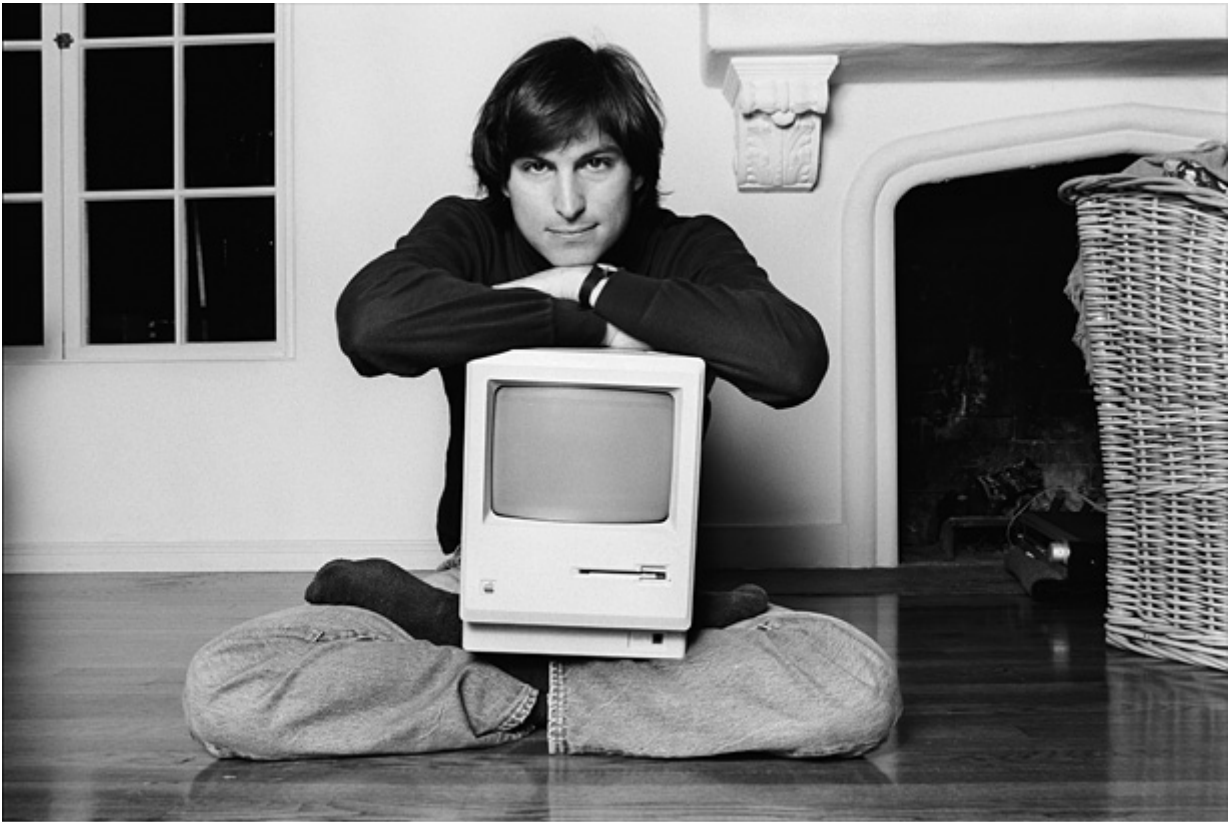


PHOTO: NORMAN SEEFF

Jobs chụp ảnh với chiếc Macintosh, sản phẩm được giới thiệu hồi tháng Một năm 1984 trong buổi họp thường niên của Apple

"Thập kỷ của Steve Jobs"

Phần 2

Đầu năm 2002, trong một cuộc phỏng vấn với Time, Jobs cho biết: "Tôi thà cạnh tranh với Sony còn hơn cạnh tranh với Microsoft trong danh mục sản phẩm khác. Chúng tôi chỉ là công ty sở hữu phần mềm, phần cứng, và hệ điều hành. Chúng tôi có thể hoàn toàn chịu trách nhiệm về trải nghiệm của người sử dụng. Chúng tôi có thể làm những thứ mà người khác không thể làm được".

Jobs tin rằng người sử dụng sẽ quay trở lại với Apple, nhưng chỉ khi ông có thể nói trực tiếp với họ - và không chỉ là với những người sử dụng Macintosh trung thành, một câu lạc bộ bao gồm phần lớn là những nghệ sĩ và sinh viên.

Chiến lược xây dựng các cửa hàng bán lẻ thuộc quyền sở hữu của công ty, là một phần không thể thiếu của Apple ngày nay, đã bị chế nhạo tại thời điểm đó khi công ty đang lâm vào tình trạng khan hiếm nguồn tiền mặt.

Bill Campbell - cựu quản lý của Apple, người sau này trở thành chủ tịch hội đồng quản trị của Intuit và là một thành viên của hội đồng quản trị Apple - cho rằng: "Ông đã thực hiện chiến lược này cùng một hội đồng quản trị đầy mối quan ngại. Ông biết rằng đó chính là thứ khách hàng mong muốn".

Điều đáng chú ý nhất khi nhìn lại đó là số lượng sản phẩm bán ở các cửa hàng Apple gốc ít như thế nào. Jobs biết làm cách lấp đầy cửa hàng bằng rất nhiều các dòng sản phẩm khác.

Jobs cho rằng ông cần phải biết mọi thứ về Apple. Ông tham gia vào từng chi tiết mà nhiều khi bạn không nghĩ rằng một CEO cần phải biết chi tiết đến vậy. Phương châm hoạt động của Jobs là "nghĩ khác" trước khi bất kỳ sản phẩm mới nào được giới thiệu ra ngoài thị trường.

Khả năng kết hợp hiếm hoi giữa quản lý vi mô với tầm nhìn xa trông rộng chính là sự khác biệt của Jobs với các nhà lãnh đạo khác. Ngay khi mới quay trở lại Apple, ông đã nhận ra rằng thiết kế bắt mắt, tinh tế chính là đặc điểm tạo sự khác biệt của Apple trong ngành công nghiệp máy tính vốn do Dell, Microsoft và Intel nắm giữ.



PHOTO: DIANA WALKER/CONTOUR BY GETTY IMAGES

Jobs và cựu CEO của Apple John Sculley cùng ngồi ở Central Park năm 1984 với chiếc Macintosh đóng trong hộp. Một năm sau, Jobs bị đuổi khỏi Apple. Sau đó ông mở công ty máy tính Next và gắn bó với công này trong suốt 12 năm cho tới khi ông quay trở lại Apple vào năm 1997. Sculley giữ cương vị CEO của Apple cho tới năm 1993

EO của công ty tư vấn thiết kế sản phẩm Ideo, Tim Brown đã viết trong cuốn sách mới của ông "Change by Design" (tạm dịch là Thay đổi bằng thiết kế) rằng: "Tôi không thể đếm được có bao nhiêu khách hàng bước chân vào và nói "cho tôi chiếc iPod tiếp theo".

Jobs cũng có sở trường nắm bắt cơ hội vào đúng thời điểm. Ngành công nghiệp âm nhạc đã rất nhiều lần không thành công trong việc phát triển thị trường âm nhạc kỹ thuật số trước khi Apple tung ra sản phẩm iTunes - chính là dòng sản phẩm được chuẩn bị để trở thành cửa hàng bán âm nhạc.

Bản thân Jobs cũng rất cẩn trọng tránh né việc bàn tán quá lâu về một sản phẩm chưa có thực, ông chỉ thích nói khi đã có sản phẩm trong tay, và sẽ sẵn sàng xúc tiến quảng cáo.

Ông không tiết lộ về ca phẫu thuật ung thư năm 2004 của mình cho tới khi nó diễn ra, và chỉ được thông báo một cách chiến lược qua thư điện tử của một nhân viên.

Tương tự như vậy, ông nói với thế giới về thời gian nghỉ phép gần đây của ông thông qua công văn của một nhân viên khác mà không thêm vào bất kỳ một bình luận nào từ phía ông hay từ bất kỳ ai ở Apple.



PHOTO: DOUG MENUEZ/CONTOUR BY GETTY IMAGES

Jobs với các nhân viên của Next trên xe buýt sau chuyến thăm nhà máy chưa đi vào hoạt động của công ty ở Fremont, California năm 1987. Chiếc máy tính đầu tiên của Next được tung ra thị trường một năm sau đó

Không một ai trong "đế chế" của Jobs nói mà không có sự cho phép của nhóm quan hệ công chúng của công ty, nhóm này luôn báo cáo công việc trực tiếp lên Jobs. Apple đã từ chối để Jobs tham gia một cuộc phỏng vấn về vấn đề này. Lúc đầu Jobs cũng giữ im lặng về vụ xì căng đan ghi lùì ngày quyền mua cổ phần có liên quan tới cả cựu giám đốc tài chính và luật sư của công ty. Jobs đã xin lỗi về vụ xì căng đan đình đám này và gọi sự việc này là "hoàn toàn không đúng với tính cách của Apple".

Jobs quản lý tiền mặt, thông điệp, các thương vụ, thiết kế và hơn thế nữa. Xem xét một cách công bằng thì kẻ thích sống lập dị trong ngành công nghiệp máy tính này đã xây dựng một ngành kinh doanh đầy ấn tượng và công ty của ông là có một không hai. Sự việc ông bị ốm trong thời gian gần đây chính là lời nhắc nhở rằng Steve Jobs là bất diệt. Khi ông đi xa, công ty của ông sẽ thịnh vượng được bao lâu nữa?

Tương lai của Apple

Tháng chín năm nay, khi công chúng vui mừng đón nhận sự trở lại của Steve Jobs, ông đã gửi lời cảm ơn chính xác tới một nhà quản lý của Apple: Tim Cook, giám đốc điều hành của Apple.



PHOTO: GEORGE LANGE/CONTOUR BY GETTY IMAGES

Năm 1991, Fortune mời Jobs và Bill Gates cùng tham gia thảo luận về tương lai của máy tính cá nhân.

Jobs lúc đó đang lãnh đạo Next, và Gates đã là một tỉ phú. Họ gặp nhau tại ngôi nhà ở Palo Alto của Jobs vào một buổi tối chủ nhật

Trong một sự kiện giới thiệu dòng sản phẩm mới của iPods, Jobs trước hết đã thông báo với toàn thể nhà báo, các nhà phân tích và các nhà phát triển Apple rằng hiện tại ông đang sở hữu gan của một "người hiến tặng gan ngoài hai mươi tuổi đã chết trong một vụ tai nạn xe hơi."

Sau đó ông cảm ơn Cook và toàn thể đội quản lý vì đã "khéo léo" điều hành Apple khi ông vắng mặt. Đáp trả lại, Cook đã hoan nghênh nhiệt liệt Jobs.

Với sự trở lại của Jobs, cuộc đàm luận bị trì hoãn ở việc liệu Cook hay bất kỳ ai đang chuẩn bị để thế chân Jobs. Ở Apple, hệ thống cấp bậc do Steve quyết định. Có rất nhiều giá trị trong "những gì Steve nói".

Có những dấu hiệu cho thấy Jobs đã làm rất tốt công việc đào tạo để có một đội ngũ quản lý công ty đủ mạnh khi không có ông. Apple được đào tạo kỹ càng để có lối suy nghĩ như Steve. Đó là lý do tại sao sáu tháng qua công ty hoạt động rất tốt.

Steve Jobs ngồi trên chiếc ghế này hàng ngày ở nhà kể từ khi ông hồi phục sau giai đoạn điều trị ung thư tuyến tụy năm 2004. Ông đã phẫu thuật trong tháng bảy năm đó để cắt bỏ khối u.

Trong thực tế, Jobs không chỉ truyền cảm hứng làm việc cho các nhân viên trong Apple mà còn cả các công ty khác nữa. Nhà tư bản mạo hiểm Marc Andreessen, đồng sáng lập ra Netscape, cho biết ông thường nhớ tới Jobs về những lời khuyên của ông dành cho các doanh nhân. Ông thường tự hỏi mình: trở ngại khi tung ra sản phẩm đầu tiên là gì? Steve Jobs sẽ làm gì?

Trong thập kỷ tiếp theo, Jobs có thể sẽ tự hỏi bản thân ông một biến thái của câu hỏi này: Sau khi tạo ra hơn 150 tỉ đô la tài sản cổ phần, biến đổi ngành công nghiệp điện ảnh, điện thoại, âm nhạc và máy tính, Steve Jobs sẽ làm gì tiếp theo?

Với sở thích giữ bí mật và tạo sự ngạc nhiên cho mọi người và một tài năng xuất chúng như Steve, có lẽ chúng ta nên đợi ông nói cho chúng ta biết khi ông sẵn sàng.

Các "ngôi sao" nói gì về Steve Jobs

1. Andy Grove - Cựu chủ tịch hội đồng quản trị và CEO của Intel:

Khi nói về Steve, bạn cần phải phân biệt giữa Jobs 1 - chàng trai trẻ sáng lập ra Apple, và Jobs 2 - người "sáng lập" ra thời đại của mình

2. Andrea Jung - Chủ tịch hội đồng quản trị và CEO của Avon:

Tất cả chúng ta đều cần phải tập trung vào khách hàng và người tiêu dùng cuối cùng như cách mà Steve đã làm - đó là niềm đam mê điên cuồng để có được chiếc điện thoại tốt nhất, chiếc MP3 tốt nhất, máy tính cá nhân tốt nhất, kinh nghiệm bán lẻ tốt nhất.

3. Larry Ellison - Người đồng sáng lập và là CEO của Oracle:

Tôi nhớ khi Steve còn là hàng xóm của tôi ở Woodside, California, và ông không có đồ đặc gì. Điều đó khiến tôi hiểu rằng không có đồ đặc gì là điều đủ tốt với Steve trên thế giới này. Ông thà không có gì nếu ông không thể có sự hoàn hảo.

4. Marc Andreessen - General partner, Andreessen Horowitz:

Khi Steve quay trở lại vào năm 1997, công ty đang trên bờ vực phá sản. Ông đã đi từ bờ vực phá sản để xây dựng lên những dòng sản phẩm nổi tiếng ngày nay.

5. Bob Iger

Một điều đáng chú ý về Steve đó là cách thức ông đặt kỳ vọng vào mọi người. Tôi đã làm việc cho Boone Arledge trong 10 năm. Ông đòi hỏi sự hoàn hảo, không bao giờ chấp nhận những việc tầm thường, xoàng xĩnh. Steve cũng vậy. Tôi thấy điều này trong cách ông quản lý nhân viên của ông. Ông đặt kỳ vọng cho chất lượng, thách thức cho hiện trạng – và không bao giờ chấp nhận câu trả lời không.

6. Ralph de la Vega - Chủ tịch kiêm CEO của AT&T:

Khi lần đầu tiên nhìn thấy chiếc iPhone, mặc dù nó chưa hoàn chỉnh, tôi đã bị kinh ngạc trước thứ Steve có thể đặt vào thiết bị đó.

7. Jimmy Iovine - Người sáng lập và chủ tịch hội đồng quản trị của Interscope Records:

Bất kể mọi người nói gì về Apple, nếu đó không phải là về Steve Jobs thì sẽ không có cửa hàng âm nhạc trực tuyến chính thống.

8. Bill Campbell - Chủ tịch hội đồng quản trị và cựu CEO của Intuit:

Điều lớn lao nhất mà tôi học từ ông đó là quan sát cách thức ông tuyển dụng. Ông là một phỏng vấn viên xuất sắc. Ông hiểu thứ ông muốn, và ông biết làm thế nào để có được những người tài năng. Và nếu bạn quan sát đội quản lý của ông sau 12 năm, một số người vẫn làm việc cho ông, một số người đã ra đi, nhưng dù ở bất kỳ vị trí nào, bạn đều thấy họ là một người quản lý chất lượng cao.