



KÖVÁGÓ PÁL

A „VALÓSÁGTORZÍTÓ-MEZŐ” — STEVE JOBS PSZICHO- BIOGRÁFIÁJA

Steve Jobs (született Steven Paul Jobs) jelentősége vitán felüli. Sokak szerint körünk legbriliánsabb üzletembere volt, mások szerint már-már misztikus jövőbelátó képességekkel rendelkezett. Jobs forradalmasította a számítástechnikát, a mobil eszközöket, a zeneipart, a digitális filmgyártást, a digitális tipográfiát stb. (Sen, 2006, 2012). Kritikusai szerint ezek az innovációk soha nem Jobs fejből pattantak ki, pusztán jókor volt jó helyen, ügyesen tudta learatni kollégái újításainak gyümölcseit és volt, hogy szemérmetlenül lopott konkurensaitól. Maga Steve Jobs ezeket a kritikákat sokszor nem is hárította el, egy interjújából (Sen, 2012) kiderül, egyik kedvenc mondása, melyet sokan Picassonak tulajdonítanak, így hangzott: „A jó művészek másolnak, a kiválóak lopnak”. Akár negatív, akár pozitív színben tüntetik fel Steve Jobsot, egy dolog teljesen nyilvánvaló: munkásságát nem lehet figyelmen kívül hagyni. 1997-ben, miután ismét átvette cége, az Apple feletti irányítást, útnak indítja a „Think different”¹ kampányt, melynek televíziós reklámjában jelentős történelmi személyiségek, innovatív kutatók, lázadók, aktivisták képei jelennek meg (Siltanen, 2011), miközben Richard Dreyfuss narrációjával a következők hangzanak el:

„Ez az örültekről szól. A kívülállókról. A lázadókról. A balhésokról. A kerek formákról a négyszögletű lyukakban. Azokról, akik másként látják a dolgokat. Akik nem kedvelik a szabályokat. Akik nem tisztelik a status quo-t. Idézhetjük őket, vitatkozhatunk velük, glorifikálhatjuk vagy ellenségként foghatjuk fel őket. Az egyetlen dolog, amit nem tehetünk meg, hogy figyelmen kívül hagyjuk őket. Mert ők azok, akik megváltoztatnak dolgokat. Előre viszik az emberiséget. És bár sokan örülteknek tekinthetik őket, mi zseniket látunk bennük. Mert azok, akik elég örültek, hogy elhiggyék, a világ megváltoztatható, azok lesznek azok, akik meg is változtatják.” (Apple Computers, 1997, reklámszöveg², idézi Isaacson, 2011, 192.).

Jobs mindig úgy vélte, hogy a fenti reklámszöveg a tökéletes leírása mindannak, amit ő el akart érni, ahogyan a világra, és saját munkásságára tekintett (Isaacson, 2011). Tanulmányomban Steve Jobs életének jelentős mozzanatait sorra-

1 Gondolkodj másként (fordítás a szerzőtől)

2 A szerző fordítása.

ve keresem a választ arra, hogyan vált egy egyszerű örökbefogadott gyermekből a világ egyik legbefolyásosabb emberévé.

Jobs 1955 február 24-én született, biológiai apja szír származású, nagy presztízsű család gyermeke, biológiai anyja svájci-amerikai származású egyetemista. Közös gyermeküket nem tarthatták meg, mert családjaik ellenezték kapcsolatukat, különösen a korai gyermekvállalást. Steve Jobs eredetileg egy egyetemet végzett házaspárhoz került volna, ám az utolsó pillanatban visszaléptek az örökbefogadástól, így kerülhetett a Jobs családhoz, akik csak középfokú iskolai végzettséggel rendelkeztek. Az örökbefogadást azzal a feltétellel engedélyeztette Steve Jobs biológiai anyja, ha az örökbefogadó Jobsék megígérik, a fiú egyetemet fog végezni. Annak ellenére, hogy Steve Jobs a hivatalos életrajzában (Isaacson, 2011) is megerősítette: nevelőszüleit tekinti szüleinek, számos életrajzi epizódból megfigyelhető, milyen ambivalens volt az örökbefogadó szüleivel való kapcsolata. Középkorai és egyetemi évei alatt például különösen nagy gondja volt arra, hogy senki ne ismerje a szüleit, azt a benyomást akarta kelteni, hogy árva, kívülálló.

Steve Jobs visszaemlékezései szerint a nevelőszülei meglehetősen korán elmondták, hogy örökbefogadott gyermek. Ezt a momentumot Jobs pozitívan értékelte későbbi interjúiban, ugyanakkor tudható, hogy ha túl korán közlik a gyermekkel, hogy nem vér szerinti gyermeke a szülőknek, az súlyos károkat okozhat a személyi identitásának megerősödésében (Weider, 1978). Könnyen elképzelhető, hogy ez is hozzájárult ahhoz, hogy Jobs önmagára kívülállóként, kiválasztottként, megvilágosodottként, később pedig olyan emberként tekintett, akinek fontos küldetése van a földön, ám kevés ideje, így muszáj minél gyorsabban, minél nagyobb eredményeket elérnie (Isaacson, 2011). Annak érdekében, hogy bizonyítsa saját kiválasztottságát, számos extrém, purgáló diétát erőszakolt a testére, húszas éveiben pedig egészen Indiáig utazott, hogy olyan buddhista mestert találjon magának, aki segíthet neki eljutni a megvilágosodáshoz. Amikor 1978-ban gyermeke született barátnőjétől, azzal az indokkal nem fogadta el sajátjaként, hogy nem törheti ketté egy gyermek a karrierjét, hiszen ez időtájt indult el a saját alapítású cége az akkor Apple Computersnek nevezett számítógépeket gyártó vállalat.

A fenti életrajzi példákból látható, hogy Jobs működését erősen jellemzi a nárcisztikus túlkompensáció, melynek gyökere nagy valószínűséggel az örökbefogadottság tényéből, az ezzel kapcsolatos korai nárcisztikus sérülésből fakad, melynek oka részben az örökbefogadás tényének túl korai megosztása a gyermekkel. Ez a fajta nárcizmus adhatott hajtóerőt a nagyszerű eredmények véghezviteléhez, de önmagában nem elegendő magyarázat Jobs kiemelkedő sikerességére. Közelebbi képet kaphatunk, ha megvizsgáljuk, milyenek voltak az emberi kapcsolatai.



A „VALÓSÁGTORZÍTÓ-MEZŐ”

Nevelőszülei szerény körülmények között éltek, ám mindent megtettek azért, hogy fogadott gyermekük egyetemre járhasson. Amikor Jobs rosszul viselkedett az iskolában, a szülei szidalmak helyett megvédték, mondván az iskola nem ad neki elég feladatot, hogy kellően stimulálja. Fiuk kérésére megengedték neki, hogy kihagyjon egy évet, sőt abba is belementek, hogy átírassák egy másik, jóval drágább iskolába, mert ezt szerette volna. Jobs egészen kiskorától kezdve kivételezett helyzetben érezte magát a családjában, ez az élménye pedig megerősítette az omnipotencia érzését. Ez az üzleti életben is visszaköszönt, amikor gyakran minősíthetetlen higiéniai állapotban jelent meg tárgyalásokon, modortalanul, hangosan viselkedett. Munkatársai előtt olyan benyomást keltett, mint aki mindenki felett áll (Isaacson, 2011).

Jobsnak volt egy központi meggyőződése, mely szerint nagy dolgokra termett. Kezdetben önmaga fantáziaalapú felnagyításával érte ezt el: sajátos származási története alapján (melyet szülei sohasem titkoltak előtte), meg volt arról győződve, hogy különleges személy, sőt többször említette, hogy kiválasztottként tekintett magára. Elsősorban nevelőapja hatására, kezdett el érdeklődni a különféle elektronikai eszközök szerelése iránt, és bár Jobs maga soha sem vált briliáns mérnöké, egészen kiskora óta remek szeme volt ahhoz, hogy megítélje, ki mennyire jó egy adott területen (Kahney, 2008). Hét-nyolc éves korában nevelőapjával egy rádiót szereltek, és Jobsnak apjával ellenkező javaslata volt arról, hogyan kellene megjavítani a rádiót. Ekkor derült ki számára, hogy az apja nem okosabb, nem ügyesebb nála, és ekkor devalválódott nevelőapja a szemében (Isaacson, 2011). Ez a mintázat újra és újra megismétlődött Jobs életében. Újabb és újabb idealizált férfiakat gyűjtött maga köré, akikkel gyorsan nagyon intim kapcsolatot alakított ki, ám szinte kivétel nélkül minden ilyen kapcsolatnak a vége az lett, hogy Jobs elárulva érezte magát, majd devalválva a személyt kizárta életéből. Az egyik legeklatánsabb és legdrámaibb példa erre a John Sculleyval való legendás barátsága és kenyértöréshez vezető összetűzése.

Sculleyval 1983-ban ismerkedett meg, aki akkor a Pepsinél dolgozott. Jobsnak akkoriban szüksége volt egy olyan emberre, aki jól értett a marketingstratégiához, pontosabban szólva: olyanra volt szüksége, akitől eltanulhatja a marketingstratégiát. Ekkor fedezte fel Scullelyt, és csábította el az Apple-höz a mára már legendássá vált mondattal: „Egész életedben cukrozott vizet akarsz árulni, vagy velem tartasz, és megváltoztatjuk a világot?”³ (Beahm, 2011, 71.). Ebben a mondatban nem pusztán Jobs grandiózus, narcisztikus személyisége világlik ki nyilvánvalóan, hanem a rendkívüli érzéke a meggyőzésre, egyesek szerint a manipulációra. Jobs sokak elmondása szerint mélyen a szemébe nézett az „elcsábítandó” személynek, gyors-

3 A szerző fordítása.

san kitalálta, hogy mivel lehet befolyásolni, és ennek megfelelően, manipulatív módon kommunikált a személlyel (Isaacson, 2011). Sculley esetében az elhangzott mondat mellett a kulcs az volt, hogy Jobs a bizalmasaként kezelte, közel engedte magához, és ez imponált Sculleynek. Ez a bizalom ugyanakkor nem tarthatott sokáig, ahogy apjával, Sculleyval is kenyértörésre került a sor, amikor Sculley másként képzelte el a Macintosh számítógép árképzését és kapacitását. Ebben az esetben azonban – ha ideiglenesen is – Jobs húzta a rövidebbet, mert vitájuk végén neki kellett távoznia saját alapítású cégéből.

Beosztottjaival való kapcsolatának egyik legmeghatározóbb eleme Jobs hírhedt „realitástorzító mezeje”. Ezt a neologizmát Steve Jobs munkatársai találták ki arra a jelenségre, mely szerint, ha volt egy probléma, amit a mérnökök megoldhatatlannak gondoltak, de Jobs víziójában létfontosságú volt, akkor Jobs nem volt hajlandó tudomást venni a problémáról, sőt úgy beszélt róla, mintha az teljesen megoldható volna (Isaacson, 2011). A beosztottjai évek távlatából is elképedve meséltek arról, hogy Jobs szuggesztív hatására a megoldhatatlan megoldhatóvá vált. Ezt a hatást nevezték el az Apple-ön belül Steve Jobs realitástorzító mezejének. Nem ez volt az egyetlen manifesztálódása Jobs kompromisszumképtelenségének: elbeszélések szerint rettegett főnök volt, aki pillanatok alatt kirúgott embereket, ítelt meg termékjavaslatokat (Kahney, 2008). Ítéletei mindig szubjektívek voltak, a legtöbb esetben nem volt mögöttük racionális kritika, pusztán annyi, hogy Jobs máshogy képzelte el, ezért annak máshogy kell lennie. Viselkedése azonban, ahogy az idő mutatja, sikeresnek bizonyult, így a realitástorzító mező egyre erősebbé és erősebbé válhatott, azaz Jobs valóban egy olyan vezetővé válhatott, akit szinte vakon követnek a beosztottjai.

Nem minden kapcsolatát jellemezte ez a dinamika. Gyermekkori legjobb barátjával, Steve Wozniakkal, sikerült megőriznie barátságát annak ellenére, hogy közös karrierjük elején olyan módon csapta be, ami a legtöbb emberi kapcsolatban hatalmas töréssel járt volna. Jobs első megrendelése az Atari videojátékkonzol gyártótól érkezett. Jobs akkoriban gyakornokként dolgozott az Atarinál, és megígérte Nolan Bushnellnek, az Atari akkori igazgatójának, hogy legyárt egy olyan színes videojáték automatát, ami jóval kevesebb chipből áll, mint az addigi megoldások. Akkoriban ez óriási innovációnak számított volna, Bushnell pedig, bár kételkedett Jobsban, rábólintott a fejlesztésre. Jobs azonban a kellő mérnöki kvalitások hiányában nem tudta egyedül megvalósítani ígéretét, ezért Wozniakot kérte meg, hogy segítsen, de nem szólt arról, hogy minden „megspórolt” chip után prémiumot kap. Wozniak éjt nappallá téve dolgozott a gépen, ami is elkészült, Jobs pedig összesen 350 dollárt adott át Wozniaknak, az alapidj felét. A prémiumot egy utazásra költötte, ami egy spirituális elvonulásnak a részét képezte (Isaacson, 2011). Wozniak csak egy évtizeddel később szerzett tudomást erről, ám akkor már a világhírű Apple részvényeseként kételkedve fogadta a híresztelést. Jobs halála előtt



néhány évvel pedig arról beszélt, hogy ha valóban meg is történt az eset, már régen megbocsátott neki (Hanson, 2013).

Elképzelhető, hogy azért nem romlott meg Jobs és Wozniak kapcsolata, mert Wozniak soha nem jelentett veszélyt Jobsra nézve, nem voltak vezetői ambíciói, ha volt is ötlete az Apple fejlesztési tervére nézve, hajlandó volt alárendelődni Jobsnak. Ezt a hipotézisemet több korabeli Apple vezetővel történő interjú támasztja alá. Jobs életműve az Apple volt, ezért minden olyan javaslat, támadás, ami az Apple ellen történt, illetve eltért az ő jövőképétől, a személye elleni támadásnak minősült az ő megítélésében. Wozniakra úgy számíthatott, hogy nem kellett ilyen támadástól tartania, és amikor Jobs visszatért az Apple-höz, az akkorra már távozott Wozniakot tanácsadónak kérte fel.

Voltak, akikre nem hatott Jobs manipulatív viselkedése, és a realitástorzító mező hidegen hagyta őket. Ilyen volt Bill Gates, a „nagy ellenfél”, a Microsoft alapítója. Együttműködésük a hetvenes években kezdődött, amikor Gates az Applenek dolgozott. A kortársak elmondása szerint Gates azon kevesek egyike volt, aki képes volt végtelen nyugalommal végighallgatni Jobs kiabálását, és soha nem csábult el. Gates megalkotta a Windowst, ami sokak szerint – és Jobs szerint is – az Apple egy prototípusának ellopásán alapult, Gates azonban a Xerox4 egyik fejlesztésére hivatkozott, melyhez neki is volt hozzájárulása – igaz az Apple-ön keresztül (Isaacson, 2011). Jobs dühében minden erejével el akarta pusztítani a Microsoftot, amiért Gates elárulta. Egyébként is jellemző volt az ilyen mértékű pusztító impulzivitás, és bár élete későbbi szakaszában elismerte, hogy maga is gyakran lopott másoktól, ha tőle loptak, különösen mélyen érintette. Kapcsolatuk érdekessége, hogy a legendás 2007-es D5 konferencián⁵ elhangzott beszélgetésből kiderül: Jobs mindezek ellenére tisztelte Gatest. Ez a kijelentése nem csak a publikumnak szólt, hiszen Jobs Apple-höz való visszatérésekor a Microsoft finansziális segítségével tudott csak talpon maradni a cég.

Jobs rendkívül nehezen viselte, ha valaki ellentmond neki. Fiatal korában, amikor sokkal tapasztalatlanabb volt a cégvezetésben, és jóval impulzívabb is volt, sokszor fordult elő, hogy a cég vezetőivel hangos szóváltásba keveredett. Ha ilyen esetben kitartott az ellenállás, gyakorta megesett, hogy Jobs sírva fakadt. Egy alkalommal, amikor minden Apple alkalmazottat lajstromba vettek és sorszámoztak, Jobs a könnyeivel próbálta elérni, hogy ő kaphassa meg az első számot, és ne Wozniak. Jobs olyannyira hajthatatlan volt, és a munkatársakat annyira megha-

4 A vita a grafikus interfész kinézetén alakult ki, konkrétan az ablakokkal történő navigáción. Az ablakos operációs rendszer eredetileg a Xerox PARC kutatóközpontjából származik, ám az Apple kezdte el kidolgozni azt. Gates ugyanakkor hamarabb dobta piacra a terméket.

5 Az esemény különlegességét az adta, hogy Steve Jobs és Bill Gates, a számítástechnika két legfontosabb szereplője beszélgetett egymással a nyilvánosság előtt. Ilyenre azelőtt nem volt példa.

tották a könnyei, hogy kompromisszumos megoldás bontakozott ki: ő kapta volna meg a nulladik sorszámot, Wozniak pedig az elsőt. A Bank of America azonban közbelépett, mivel csak pozitív nyilvántartási számokat engedélyezett a rendszerük, ezért Jobs kénytelen volt beletörödni a második sorszámába. Még a harmincas éveiben sem volt ritkaság, hogy a könnyeivel próbálta elérni, neki adjanak igazat (Isaacson, 2011).

Előfordult azonban ennél is archaikusabb elhárítási kísérlet. Jobs a kívülállóságát megjelenésével is alátámasztotta. Hírhedt volt arról, hogy nem hordott cipőt, és a személyes higiéniára is kevés figyelmet szentelt húszas évei végéig. Munkatársai olyannyira elviselhetetlennek tartották testszagát, hogy megfenyegették, kirúgják, ha nem tesz ellene valamit. Egy alkalommal, amikor egy ülésen nem fogadták el az álláspontját, és a sírás sem vezetett eredményre, a mellékhelyiségbe rohant, lábát pedig a WC csészében áztatta önmaga nyugtatására. Amikor kellően meg tudta nyugtatni magát, az ázott lábával sétálgatott az irodák között a munkatársak legnagyobb megdöbbenésére. Ez a meglehetősen archaikus, primitív megküzdés attól lehetett megnyugtató, hogy, a vezetők döntése ellenére, a nedves lábaival mégiscsak megélhette, hogy az ő akarata érvényesül.

A VÉGTELENBE ÉS TOVÁBB

Az eddig leírtak tükrében nehezen elképzelhető, hogy egy ilyen narcisztikus, manipulatív ember hogyan lehetett ennyire sikeres. Könnyű volna elintéznünk ezt a kérdést azzal, hogy cégét vasmarokkal, diktátorként vezette, és mivel volt érzéke a sikeres termékekhez, ezért végső soron sikerre vitte a cégét is. Ez az interpretáció azonban túlzottan leegyszerűsítene a képet, ugyanis nehéz személyisége ellenére sok munkatársa szerette Steve Jobsot, még olyanok is, akik tisztában voltak manipulatív természetével. Az ilyen munkatársakkal készített interjúkból kiderül, hogy Jobsban nem csak a zseniális jövőbelátót vagy a zsarnokot látták, hanem egy tiszta lelkű, „egyértelmű” embert, aki csak akkor manipulatív, ha a saját elképzelését nem tudja egyenes úton megvalósítani (Isaacson, 2011). A saját elképzelése azonban rendre jónak, földet rengetőnek bizonyult, így követői már-már vallásos áhítattal hittek Jobs szavaiban. Mások, mint Wozniak, vagy éppen Jobs felesége, megtanulták kezelni és finom manipulációval meggyőzni a megfelelő irányról. Az iPod⁶ prototípusainak bemutatásakor a fejlesztést vezetők tudatosan azt a modellt hagyták legutoljára, amelyről meg voltak győződve, hogy jobban fog tetszeni Jobsnak, mint az előzőek. Jobs rá is harapott, így született meg az iPod klasszikus, forgótárcsás irányítógombja.

Ahhoz, hogy Jobs azzá válhasson, akinek ma ismerjük, számos kudarcot kellett megélnie. Fiatal korában hajlamos volt romboló impulzivitásra, az agresszív, nar-

6 Az iPod a világ legnagyobb példányszámában eladott hordozható zenelejátszója



cisztikus túlkompenzációra; ennek hatására rúgott ki embereket, vitte bele a cégét olyan fejlesztésekbe, amely minden piaci logikát nélkülözött. Elhíresült róla, hogy az irodájának emeletére vezető lift úton, mely kb. 25-30 másodpercet vett igénybe, akár négy vele utazó kollégát is menesztett. Sokan kifejezetten rettegettek attól, hogy egy liftben utazzanak vele (Isaacson, 2011).

Érzékenyen ki tudta azonban választani azokat az embereket, akiktől eltanulhatta a cégvezetés, a piac, a marketing csínját-bínját, s ezektől az emberektől rendre hangos szakítással vált el. Ezek a találkozások nem egyszerű szakmai előrelépéseket jelentettek: Jobs emberi kvalitásokat is magába szívott. A fiú, akinek nincs identitása, legalábbis a nevelőszülei által felkínált kvalitásokat nem introjektálja, pontosan ugyanúgy építette fel saját magát, ahogyan a termékeit is: az elérhető legjobbak részeit összeollózza.

Az első ilyen példaképe Nolan Bushnell volt, az Atari elnöke, akiben a karizmatikus vezetőt és egy csipetnyi „showmanséget” látott. Kvalitások, melyeket Jobs magáénak akart, s magáénak is tudhatott, de csak miután képpé vált a kellő önfegyelemre és hidegvérűségre. A húszas éveiben Indiába utazott, hogy találjon egy gurut, aki mellett megvilágosodhat. Eleinte úgy tűnt, hiábavaló a keresése, ám egy napon tudomására jutott, hogy egy fiatal guru egy vacsorával egybekötött összejövetelet szervez a hegyekben. Mivel nagyon éhes is volt, és a megfelelő gurut is kereste, elment erre az összejövetelekre, ahol a guru hangosan kacagva mutatott rá, és azt kiáltotta: „Pont olyan vagy, mint egy csecsemő”⁷ (idézi Isaacson, 2011, 47.). Magához húzta Jobsot, és leborotválta a haját. Ekkor Jobs - saját elmondása szerint - rájött, hogy nem gurut kell találnia, hanem az aszkétizmuson, az önmegtartóztatáson és az egyszerűségen keresztül kell a megvilágosodást megtalálnia. Hazatérésekor sokkolta, hogy a nyugati társadalom a racionális gondolkodáson alapulva hoz döntéseket, míg Indiában sokkal nagyobb tere van az intuíciónak. Indiai útján újabb bizonyítékra lelt saját meggyőződéseit illetően: hinnie kell a saját megérzéseiben, mert nem más emberek fogják elvezetni a céljához, hanem önmaga.

Ekkortájt vált számára kiemelkedően fontossá az önismeret, s ezt minden lehetséges módon megpróbálta elérni. Részt vett például a hetvenes években divatos „elemi sikoly terápiában”⁸ (Janov, 1991), ami elmondása szerint nagyban hozzájárult ahhoz, hogy a vér szerinti szüleivel való fantáziakapcsolatát ne felkavarónak, önmarcangoló módon élje meg, hanem megbékéljen sorsával. A valóságban azon-

7 A szerző fordítása.

8 Primal scream therapy vagy primal therapy Arthur Janov trauma alapú pszichoterápiás módszere. A módszer lényege, hogy az elfojtott gyermekkori traumákat katartikus módon, a trauma újraátélésével oldják fel. Az újraátélés módja az ún. elemi sikoly. A kliens feladata, hogy kiáltson/sikítson. Ha elég sokáig folytatja, egy olyan módosult tudatállapot alakul ki, amely lehetővé teszi a trauma élményszerű újraátélését (Janov, 1991).

ban, ahogy egyre jobb anyagi lehetőségei voltak, úgy egyre nagyobb erőfeszítést tett vér szerinti szüleinek felkeresésébe. Amikor megtalálta őket, csak az édesanyját kereste fel, akivel hosszan beszélgetett, és élete végéig tartotta a kapcsolatot (Isaacson, 2011).

Steve Jobs megértéséhez nem mehetünk el lánya, Lisa történetének tárgyalása mellett. Az Apple alapításakor egy Chrisann Brennan nevű lány volt a barátnője, akinek gyermeket nemzett, ám a gyermeket nem vette nevére, hosszú évekig tagadta, hogy bármi köze lett volna hozzá (Brennan, 2013). Indoklása szerint azért tette, mert nem akarta, hogy derékba törjön a karrierje. Jobs a maga módján vezetelt: az első, vezetése alatt készített, technológiailag rendkívül fejlett számítógépet LISA-nak nevezte el, ám dacára a teljesen nyilvánvaló utalásnak, sokáig tagadta, hogy bármi köze lett volna a lánya születéséhez. Arra utasította a fejlesztőket, hogy találjanak ki egy mozaikszót, ami megfelel a LISA-nak⁹. Ez meg is történt, és bár mindenki pontosan tudta, hogy a mozaikszó semmit sem jelent, Jobs a prezentációk során a számítógép hatékony működését a LISA rendszerrel magyarázta. Jobs tehát a saját lányával tette meg azt, ami vele történt, de még nem állt készen arra, hogy ezzel szembesítse magát. Miután Jobsot kirúgták az Apple-től, sok mindent át kellett értékelnie életében, és ennek részeként vette fel a kapcsolatot Lisával, majd ismerte el lányaként, és fogadta magához. Kapcsolatuk, bár Jobs nagyon törekedett rá, hogy pozitív legyen, pontosan olyan hullámszó és ambivalens volt, mint minden más emberi kapcsolata. Általában intim, de tele volt olyan epizódokkal, amikor kifejezetten kimért, sőt hideg volt Lisával.

Cégét is úgy vezette, ahogy az életét élte: impulzívan, egocentrikusan, kompromisszumokat elfogadni képtelenül. Ez a magatartása, a tapasztalatlansággal párosulva, katasztrófához vezetett, aminek hatására az igazgatótanács megfosztotta vezetői pozíciójától. Életének ez a szakasza volt talán a legnehezebb, ugyanakkor ebből a szakaszból fejlődhetett a legtöbbet. 1985-ös kirúgását elemi árulásnak élte meg, hetekig nem hagyta el házát, barátai beszámolója szerint egész nap sírt (Isaacson, 2011). Mindent, amit addig felépített, elvettek tőle, ráadásul a cég olyan irányt vett, amelyet ő soha nem támogatott volna: kompromisszumos, átlagos termékeket kezdett el gyártani. Dühében egy kivételével az összes Apple részvényét eladta, és pénzét két cégbe fektette. Az egyik a Pixar¹⁰ volt, a másik pedig a NeXT. Steve Jobs a NeXTben próbálhatta ki igazán önmagát, hiszen gyakorlatilag egyedül dönthetett a fejlesztési tervről. Az eredmény kétarcúra sikeredett: bár a NeXT technológiai újításai elismerést váltottak ki a szakma minden képviselőjéből, az eladások ezt az eredményt nem tükrözték, mivel túl drágák voltak a NeXT gépek. A cég valószínűleg csődbe ment volna, ha nem vásárolja fel az Apple 1996-ban, ám

9 Local Integrated System Architecture

10 A Pixar mára a világ egyik leghíresebb számítógépes animációkat készítő cége. Olyan rekordbevételű mesefilmek köthetőek a Pixar nevéhez, mint a Toy Story vagy a Verdák.



ez a lecke kiváló volt Jobsnak, mert az Apple-től való eltávolítását a vezetőség áru-lásaként értékelte, nem saját kudarcként látta. A NeXTnél nem volt kire fognia a sikertelenséget, így ez nagyban hozzájárult ahhoz, hogy tapasztalt cégvezetőként térhessen vissza 1996-ban az Apple-höz.

Visszatérésekor már rendelkezett azokkal a tapasztalatokkal, amelyek hozzáse-gítették az Apple felvirágoztatásához. Önmagában az identitását kereső, nevelő-szüleit elutasító, önmagát marcangoló, erősen narcisztikus és ebből kifolyólag nagyszerűségének bebizonyítására kellő indulattal és vággyal rendelkező karak-ter kevés lett volna, hogy Steve Jobsot a huszadik század (sőt, sokak szerint a hu-szonegyedik század) egyik legmeghatározóbb alakjaként ismerjük. Jobs egyrészt időben felismerte, hogy egyedül kevés, másoktól is tanulnia kell, másrészt folya-matosan kereste önmagát, hogy indulati életében békére leljen. Meglátásom sze-rint azonban a legfontosabb adalék a sikerességéhez a kudarcából származott. Ha nem rúgják ki az Appletől, ha nem szembesül azzal, hogy víziója a tönk szélére tud sodorni egy technológiai céget, akkor talán soha nem virágozott volna fel az Apple.

EMBERTŐL EMBERIG A GÉP SEGÍTSÉGÉVEL

Amikor Steve Jobs-ot arról kérdezték, hogy melyik termékét tartja a legnagyobb-szerűbbnek, azt felelte, az iPad-et, mert az felel meg a leginkább annak a vágyá-nak, hogy az emberi kommunikációt forradalmasítsa. Az emberi kommunikáció és interakció forradalmasításának igénye a teljes munkásságán meglátszik. Ti-zenkét éves kora körül egy újságcikk hatására az akkori legjobb barátjával, Steve Wozniakkal, közösen hozott létre egy szerkezetet¹¹, ami egy nyilvános telefon se-gítségével bármilyen számot ingyenesen hívhatóvá tett. A grafikus interfész és a számítógépes egerek forradalmasítása mögött az az igény állt, hogy az ember és a számítógép közötti kapcsolódás minél gördülékenyebb, problémamentesebb le-gyen. Ennek a munkásságnak a kiteljesedése az iPad, egy érintéssel vezérelt tábla alakú számítógép, amely már nem csak ember és számítógép között, hanem em-ber és ember között volt képes hatékony közvetítőként működni.

Jobs másik „rögeszméje” az volt, hogy a termék megjelenése az egyik legfonto-sabb tényező. Maga kevéssé kötődött a tárgyakhoz. Lakásában csak a legfontosabb dolgokat találhatta meg az ember, ő maga a földön aludt. Olyan tárgyakkal vette magát körül, amelyekben azt a tökéletességet látta meg, amelyet ő maga is el akart érni a termékeivel. A tökéletesség két dolgot jelentett: a harmonikus, egysze-rű, letisztult megjelenést, valamint az intuitív, könnyed, de egyúttal kiváló hasz-nálhatóságot. Ez a vágya elsősorban spirituális utazásai, élményei során alakult

11 Az ún. Blue box képes volt azokat a tónusú hangokat létrehozni, amelyek segítségével a telefonközpontban átirányították a hívásokat. A telefonközpont ezáltal úgy viselkedett, mintha a központból jött volna utasítás a vonal átkapcsolására.

ki. Jobs nagy érdeklődést mutatott a zen buddhizmus iránt, és munkásságában ezt a nyugalmat, harmóniát kívánta megjeleníteni. Többször hangot adott annak, hogy az Apple nem gyárthat másodrangú termékeket, és mivel az Apple-t önmagával azonosította, ez azt is jelenti, hogy saját maga is csak tökéleteset alkothat. A tökéletesség iránti vágy mellé tökéletes kontroll iránti vágy is társult, azaz egy készülő termék minden egyes aspektusáról tudni akart, mindenben önmagánál tartotta a döntés jogát, sőt magát a felhasználót is kontrollálni kívánta azáltal, hogy nem a felhasználói igények mentén fejlesztett, hanem a saját elképzelései szerint. Véleménye szerint a felhasználó igényei nem mindig helyesek, ráadásul a felhasználók nem is mindig tudják, hogy mit akarnak. Az Apple sokszor nem pusztán termékeket készített, hanem termékek iránti vágyat, olyan új perspektívákat, amelyekről addig a felhasználók nem is tudtak, hogy szükségük van rájuk. Ezzel Jobs nem pusztán nagyszerűvé vált, hanem nélkülözhetetlenné is, olyan figurává vált, akit nem lehet megkerülni, tehát elhagyni, figyelmen kívül hagyni.

Munkásságának harmadik pillére, hogy az Apple termékeire nem konvencionális termékként tekintett, sokkal inkább úgy vélte, tárgyak helyett érzelmeket, életstílust árusítanak. S valóban, az Apple sikeressége nem egyszerűen a kiváló minőségű, innovatív termékekben rejlett, hanem abban, hogy amikor valaki a kezébe vesz egy Apple készüléket, szinte érzi azt az életstílust, azt a harmóniát, amelyet Jobs megálmodott. Ez a motívum kifejezetten érdekes a fentiekben leírt emberi kapcsolatainak ismeretében. Jobs számára minden kapcsolat alapvetően bizalmat próbáló volt, rendkívül nehezen bízott meg másokban, és ha ez meg is történt, általában ambivalensen kötődött. Az, hogy úgy vélte, érzelmeket árul, sokatmondó, hiszen talán pontosan azért volt szüksége az érzelmek árulására, mert önmaga a hétköznapi kapcsolataiban is nehézségekkel küzdött.

Az, hogy Steve Jobs forradalmasítani akarta az emberi kapcsolattartást a gépek segítségével, és az a tény, hogy ez tulajdonképpen sikerült is neki, hihetetlen példája annak, hogy egy, a fentiekben leírt alapokkal rendelkező személy a megfelelő körülmények között valóban képes akár az egész világ megváltoztatására. Tény, hogy Steve Jobs történetében számos tényező szerencsés összejátzására, számos sok szempontból önmagánál is zseniálisabb ember munkájára volt szükség, ugyanakkor elmondható, hogy Jobs gyermekkori fantáziája, mely szerint hatalmas dolgokra termett, végül mégis önbeteljesítő jóslatként munkálkodott életében.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Beahm, G. (2011). *I, Steve – Steve Jobs In His Own Words*. Chicago: Agate Imprint.

Brennan, C. (2013). *The Bite in the Apple*. New York: St. Martin's Press.



Hanson, B. (2013). How Steve Wozniak's Breakout Defined Apple's Future. *Game Informer*, 2013. június 27. URL:

<http://www.gameinformer.com/b/features/archive/2013/06/27/how-steve-wozniak-s-breakout-defined-apple-s-future.aspx>

Isaacson, W. (2011). *Steve Jobs*. New York: Simon & Schuster.

Janov, A. (1991). *The new primal scream: Primal therapy twenty years on*. New York: Abacus Books.

Kahney, L. (2008). *Inside Steve's Brain*. New York: Portfolio.

Siltanen, R. (14 Dec 2011). „[The Real Story Behind Apple's 'Think Different' Campaign](#)”. *Forbes*. Retrieved 14 Mar 2014.

Sen, P. (1996). *Triumph of the Nerds*. Pt. III., PBS.

Sen, P. (2012). *The Lost Interview DVD*. Magnolia home entertainment.

Weider, H. (1978). On when and Whether to Disclose about Adoption. *Journal of American*

Psychoanalytic Association, 26:793-811.

PÁL KŐVÁGÓ: STEVE JOB'S PSYCHOBIOGRAPHY

Steve Jobs was one of the most important figures in technology, reinventing the way we look at computers, how we consume and create content etc. While there is no debate on Steve Jobs' overwhelming contribution to the technology sector, many records, interviews and even books state that his character was divisive. In this paper, I argue that Jobs' successes and influence was not only due to his visionary approach to the issues in the times' technology sector, but also a direct result of his story of origin and his character. These latter are also reflected in the design choices made by one of the world's most successful technology companies, Apple's products, but also resonate in our everyday lives.