

УДК 316.46; 82-94  
ББК 60.524; 84(7)  
Э47

*Фото Стива Джобса на обложке предоставлено  
Foto S. A. / Corbis / Kimberly White*

**Эллиот, Дж.**  
Э47 Стив Джобс. Уроки лидерства / Джей Эллиот, Уильям Саймон ; пер. с англ.  
Н. Яцюк. — 2-е изд. — М. : Манн, Иванов и Фербер; Эксмо, 2013. — 240 с.

ISBN 978-5-91657-630-6

Эта книга — редкая возможность увидеть Стива Джобса таким, каким его видели лишь самые близкие сотрудники, и разгадать загадку этого легендарного человека. Это возможность понять и освоить оригинальный стиль лидерства Джобса, благодаря которому Apple стала одной из величайших компаний и смогла выпускать продукты, изменившие нашу жизнь. Автор книги, Джей Эллиот, бывший старший вице-президент Apple, долгое время проработавший бок о бок со Стивом Джобсом, сформулировал главные уроки «iЛидерства», которые помогут совершить прорыв любой компании, независимо от размера и сферы деятельности.

УДК 316.46; 82-94  
ББК 60.524; 84(7)

Все права защищены.  
Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

**VEGAS LEX**

ISBN 978-5-91657-630-6

© Jay Elliot and William Simon, 2011  
© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер»,  
ООО «Издательство “Эксмо”», 2013

# Оглавление

Пролог. Я сидел в холле ресторана...	9
Введение. Иногда...	13
<b>Часть первая. Властелин продуктов</b>	
Глава 1. Любовь к продукту	17
Глава 2. Успех — в деталях	30
<b>Часть вторая. Талант правит миром</b>	
Глава 3. Построение команды: «Мы пираты, а не военный флот!»	47
Глава 4. Поиск талантов	62
Глава 5. Награды для пиратов	78
<b>Часть третья. Командный вид спорта</b>	
Глава 6. Организация, ориентированная на продукт	91
Глава 7. Стремление двигаться дальше	110
Глава 8. Возвращение утраченного	129
Глава 9. Целостный подход к созданию продукта	141
Глава 10. Проповедование инноваций	157
<b>Часть четвертая. Как стать лучшим: иной взгляд на продажи</b>	
Глава 11. Что открывает все двери	175
Глава 12. Овладение силой розничной торговли	182

**Часть пятая. Как достичь такого же успеха, как Стив**

Глава 13. Возможность стать особенным.....	195
Глава 14. По стопам Джобса .....	209
Благодарности.....	217