

Conoce las 10 cualidades que convirtieron a este singular inventor en un ejemplo a seguir para todos los emprendedores.

No cabe duda: Steve Jobs fue uno de los emprendedores más visionarios de todos los tiempos. Genio de la tecnología y los negocios, fundó junto con Steve Wozniak una de las empresas más exitosas (y, de acuerdo con la revista Fortune, la más admirada del mundo). Apple es sinónimo de innovación, un ejemplo a seguir para las empresas tecnológicas... y para cualquier otro tipo de negocio.

¿Qué cualidades de Jobs guiaron su camino al éxito?

1. Perfeccionismo

Muchos profesionales declaran ser perfeccionistas, pero Jobs rayaba en lo obsesivo. Para el lanzamiento del primer iPod, sus colaboradores de Apple pasaron toda la noche trabajando en el reemplazo de la toma de los auriculares porque él consideraba que no hacían clic en la forma precisa y deseable.

2. Mente fría

Jobs descartó algunos de los productos que creó porque no les veía futuro. Aun así, no se arrepentía de las decisiones que tomaba. Por ejemplo, canceló la creación del clon del Palm Pilot porque visualizó que los teléfonos con internet móvil se impondrían a las computadoras de bolsillo.

3. Seleccionar a los mejores

El creador del iPhone siempre se preocupó de elegir a los mejores ejecutivos para que se encargaran de la ejecución de sus proyectos. Para el lanzamiento de las cadenas de tiendas Apple, Jobs reclutó al arquitecto I.M. Pei y a Mickey Drexler, de Gap para que formaran parte del consejo de administración de su empresa.

4. Equipos pequeños

La obsesión de Jobs se traducían también EN la cantidad de colaboradores. Estos grupos debían ser exactos, es decir, 50, 60 o 100, ya que no podía aprenderse más nombres de sus

empleados. Si llegaba un nuevo trabajador debía dar de baja a otro.

5. No basarse sólo en los estudios de mercado

Jobs no creía en estos estudios, decía "la gente no sabe lo que quiere hasta que uno se lo muestra", por eso, el cofundador de la empresa de la manzana probaba sus propios productos antes de lanzarlos al mercado.

6. Estudiar los temas

Antes de estrenar un producto, Steve Jobs estudiaba muy bien los folletos comerciales de Apple y, para ello, se fijaba en su competencia directa. También se paseaba con sus productos por las instalaciones de la marca para buscar inspiración.

7. Simplificar

Los diseños de Apple se basan en la simplificación, por eso, Steve Jobs nunca quiso colocar numerosos botones en el iPod. De ahí surgió la función de desplazamiento.

8. Perfeccionamiento de los prototipos

Como ya es sabido, el cofundador de Apple se preocupaba del más mínimo detalle. Es por eso que para construir el prototipo de la tienda ideal de la compañía, los diseñadores y arquitectos trabajaron en secreto por un año, pero Jobs desechó la idea y ordenó que volvieran a trabajar de cero.

9. Carisma

Sólo con su entusiasmo, Steve Jobs lograba motivar a sus empleados a que trabajaran más de lo permitido, pero lo hacían felices. Por ejemplo, el personal que diseñó el primer Mac se pasó tres años seguidos trabajando 90 horas semanales para concebir una excelente computadora.

10. Cuidar los secretos

Los empleados de Jobs saben guardar información privilegiada. Incluso, la empresa está organizada en compartimentos cerrados para que ninguno de sus empleados sepa más de lo necesario. Es por eso que los productos de Apple generan tanta expectación entre los consumidores.

Fuente: www.soyentrepreneur.com

