

# STEVE JOBS - 8 LIÇÕES INSPIRADORAS



**É difícil encontrar alguém que nunca tenha ouvido falar de Steve Jobs. Grande nome do empreendedorismo das últimas décadas, as experiências dele continuam dando muito o que falar mesmo depois de seu falecimento.**

**O principal motivo de sua fama foi a fundação de uma das empresas mais admiradas do mundo: a Apple. Sua história com esse empreendimento — e com muitos outros ao longo da vida — traz ensinamentos fundamentais para quem deseja administrar o próprio negócio.**

## 1. NEM SEMPRE É PRECISO CRIAR ALGO NOVO

Um dos grandes diferenciais de Steve Jobs foi a criatividade. Mas ele ensinou também que não é preciso inventar algo totalmente novo para ser uma pessoa criativa. Na verdade, muito das suas decisões geniais nos negócios consistia em aperfeiçoar o que já existia.

Foi assim que a Apple se tornou a empresa de tecnologia mais valorizada do mundo: modificando e otimizando o estilo dos aparelhos eletrônicos que eram vendidos antes. O design e as funcionalidades oferecidas pela empresa deixam marcas indiscutíveis.

Assim, Steve Jobs não foi o responsável por lançar o primeiro computador do mercado, mas alguém tem dúvidas sobre sua criatividade ao desenvolver uma máquina pessoal completamente diferenciada?

A inovação estimulada por Jobs fez com que a Apple sempre trouxesse produtos únicos e, desse modo, se distanciasse da concorrência — sendo um grande exemplo da chamada estratégia do oceano azul.

## 2. OBSTÁCULOS SEMPRE VÃO EXISTIR

Quem observa o sucesso alcançado por Steve Jobs na sua carreira pode imaginar que o caminho foi sempre fácil ou linear, mas essa é uma ilusão. Outro ensinamento central da trajetória do empreendedor é exatamente a ideia de que as dificuldades fazem parte da vida.

Aliás, você sabia que Jobs chegou a ser demitido da própria empresa que criou? Isso mesmo! Ele passou 12 anos fora da Apple. Durante esse período, ele se dedicou a outros negócios — como a Pixar, que se transformou em um grande sucesso e foi vendida para a Disney.

A resiliência e o senso de oportunidade foram características importantes na vida desse empreendedor. Quando a Apple enfrentou momentos difíceis, ele foi chamado de volta para retomar o crescimento da empresa.

## 3. O FUTURO É AGORA

Como você pode perceber, um dos grandes objetivos de Steve Jobs no seu trabalho era trazer inovações. Para fazer isso, ele precisava estar constantemente antenado com o futuro. Afinal, atender às necessidades já presentes não era suficiente.

Os produtos lançados pela Apple criavam novas necessidades e desejos, tornando as outras versões de celulares, computadores e recursos diversos obsoletos. Os empreendedores que, como ele, conseguem desenvolver essa visão de futuro garantem um diferencial competitivo enorme.

E essa é uma ideia fundamental para qualquer empresário ou profissional. Conhecer as histórias de outras pessoas e analisar a forma como eles resolveram (ou não) seus problemas gerando vários insights para sua carreira.

# STEVE JOBS - 8 LIÇÕES INSPIRADORAS

## 4. APRENDA COM EXPERIÊNCIAS DE OUTRAS PESSOAS

Steve Jobs não alcançou o auge profissional sozinho. Além dos sócios e funcionários que contribuíram com seus projetos, ele foi um grande aprendiz. Algumas personalidades que serviam como modelos para ele foram Henry Ford, Thomas Edison e Edwin Land.

Ele também levou ensinamentos dos negócios por onde trabalhou antes de se tornar empresário — como as empresas HP e Atari. Jobs buscava aprender, principalmente, com as falhas cometidas **por grandes empreendedores e empresas.**

E essa é uma ideia fundamental para qualquer empresário ou profissional. Conhecer as histórias de outras pessoas e analisar a forma como eles resolveram (ou não) seus problemas gerando vários insights para sua carreira.

## 5. EMPREENDER É ARRISCAR

Além de aprender com os erros de outras pessoas, é preciso saber, assim como Steve Jobs, que você terá muitas oportunidades para cometer os próprios erros. Afinal, qualquer empreendimento envolve riscos.

Quem atingiu o sucesso também passou por erros e riscos. Mais do que isso: muitas vezes, foram essas situações que impulsionaram o negócio. Em essência, a trajetória de uma empresa se dá por meio do processo de tentativa e erro.

A Pixar é um exemplo disso, já que ela deu prejuízo por vários anos até se tornar uma empresa bilionária. Entretanto, isso não significa que basta insistir e esperar. As decisões de Jobs eram baseadas em muita análise do mercado — outro fator indispensável para um empresário.

## 6. QUALQUER CONHECIMENTO É VÁLIDO

O fundador da Apple começou a trabalhar na área de eletrônicos por curiosidade. A partir do objetivo inicial de entender esse mercado, quem diria que ele construiria uma empresa que dominasse a concorrência?

É interessante perceber que essa curiosidade marcou diversos avanços na carreira de Steve Jobs. Muitas experiências diferentes, como cursos aleatórios e viagens, trouxeram conhecimentos relevantes para sua prática.

Por exemplo, os conteúdos de um curso de caligrafia feito durante a juventude foram úteis no desenvolvimento de seus computadores.

## 7. A DIFERENÇA ESTÁ EM AMAR O QUE FAZ

Provavelmente, Jobs não poderia ter chegado tão longe em seus objetivos se não se sentisse extremamente motivado na carreira. Mais do que um workaholic (ou viciado em trabalho), ele era apaixonado pelo que fazia.

Esse diferencial explica muito sobre sua resiliência e sua constante busca por fazer mais e melhor. Amar seu trabalho o ajudou a contornar desafios profundos — por exemplo, livrar a Apple da falência quando voltou para a empresa.

A motivação de fazer o que gosta também justifica o fato de Jobs ter continuado trabalhando para alcançar resultados ainda melhores, mesmo depois de já ter se tornado bilionário e ser um grande exemplo de empreendedor.

## 8. TUDO PODE SER APERFEIÇOADO

Como falamos, Steve Jobs continuou a buscar diferenciais competitivos depois de alcançar marcas incríveis no mercado. As estratégias vitoriosas da Apple fizeram com que a empresa praticamente não tivesse concorrentes — ainda assim, ele não deixou de lado a inovação.

Por que fazer isso? Para Jobs, a Apple era sua própria concorrente. Assim, a meta era sempre entregar produtos e serviços ainda melhores.

E essa visão faz todo sentido para quem quer continuar no topo, não é mesmo? Dessa maneira, ele não dava espaço para a concorrência chegar perto.

Esses são 8 dos maiores aprendizados que os empreendedores podem ter com Steve Jobs. Sem dúvida, a vida dele foi repleta de muitas experiências significativas para compartilhar

*"... Um dos grandes diferenciais de Steve Jobs foi a criatividade. Mas ele ensinou também que não é preciso inventar algo totalmente novo para ser uma pessoa criativa..."*