



Steve Jobs

Pierdomenico Baccalario – Giornalista e scrittore italiano contemporaneo

La Apple è una nota e potente azienda mondiale di sistemi informatici ed è uno dei più importanti simboli della globalizzazione economica e delle comunicazioni. Difficile credere che Steve Jobs – il suo fondatore – abbia iniziato lavorando in un garage, con un sogno e tanti debiti. Eppure avvenne così: solo la completa dedizione a quel sogno e la ferma decisione a trasformarlo in qualcosa di reale modificò il futuro della Apple.

IDEA CHIAVE

Un sogno come si trasforma in realtà?



- ✓ Steve Jobs vende cinquanta computer Apple a un rivenditore locale.
 - ✓ Il rivenditore critica l'aspetto dei computer proposti.
 - ✓ Steve Jobs, così, si affida a un designer per migliorarne l'aspetto e a un ingegnere per renderli silenziosi.
- PUNTI CHIAVE**
- ✓ I primi investitori iniziano a sostenere l'azienda di Steve Jobs.
 - ✓ La Apple ottiene i primi successi nazionali.

MILLE NUOVE PAROLE



fido: prestito.

«Woz? Mi senti?» disse Steve. «Sei seduto? Hai presente il signor Terrell?»

«No. Sono in piedi. È quello dei Byte Shop, i negozi di elettronica?»

«Lui. Gli ho fatto vedere l'Apple. Dice che fa schifo², che è un insieme di circuiti saldati male cui solo un fanatico di elettronica può venire in mente di collegare un video.»

«Senti che roba!»

«E dice anche che se riusciamo a confezionarglielo in una scatola, con i fili per collegarlo in modo semplice, ce ne compra cinquanta e ce li paga millecinquecento dollari l'uno, in contanti, alla consegna.»

Woz si sedette. Si fece spiegare i dettagli: questa volta avevano trenta giorni di tempo e dovevano acquistare quindicimila dollari di componenti. Si misero subito all'opera: cinquemila arrivarono dal papà di Steve. Cinquemila da un vecchio amico. Chiesero un **fido** a una banca, ma non lo ottennero. Allora supplicarono la Kramer Electronics³ di fare loro credito, e il direttore chiese di poter parlare al telefono con il signor Terrell.

1. **signor Terrell:** rivenditore locale.

2. **dice che fa schifo:** l'aspetto esteriore del computer non è apprezzabile.

3. **Kramer Electronics:** azienda che vende e produce materiale elettrico.

MILLE NUOVE
PAROLE

febbrile: frenetico, instancabile.

designer: architetto (d'interni o di oggetti), disegnatore (di moda), stilista.

«È vero quello che dicono questi due ragazzi?»

Era tutto vero.

«Trenta giorni di credito» decise allora il direttore.

«E poi siete nei guai. Ok?»

Lo erano già. Steve trasformò casa sua nella sede della loro azienda. Chiamarono tutti gli amici disponibili. La sorella di Jobs, Patty, che aspettava un bambino, venne messa a sbrogliare i fili. La sua camera da letto trasformata in magazzino. Il garage requisito.

«Okay, okay, ho capito! Adesso vengo a darvi una mano per saldare questi affari» disse infine il papà di Steve.

Appese a un gancio lo schema di come doveva essere realizzato quel benedetto computer, mise di traverso nell'autorimessa un lungo tavolo da lavoro e divise tutti i componenti in altrettanti cassetti, ognuno con il suo nome scritto sopra. «Ho solo una richiesta: quando inizia la partita, voglio il televisore.»

I giorni passarono veloci, in un lavoro febbrile.

E allo scadere del trentesimo giorno, i ragazzi portarono i loro primi cinquanta Apple al signor Terrell.

«Che ne dice?» gli domandò Steve.

«Mi pare che facciano ancora schifo» disse il signor Terrell.

Ma li pagò in contanti.

Ora avevano i soldi per fare un po' più sul serio.

Assunsero una contabile part time e Steve comprò una segreteria telefonica che inoltrava ogni chiamata a sua madre. Per un po', per Clara⁴ fu difficile capire quale «signor Jobs» volevano al telefono... Se Paul, per riparare una macchina, o Steve, per un nuovo computer.

Woz stava già ideando il loro successivo computer, l'Apple II, ma Steve era rimasto scottato dal commento del signor Terrell sull'aspetto della loro creatura. Ai personal computer non bastava una meravigliosa anima elettronica: dovevano prima di tutto essere begli oggetti, che le persone avrebbero voluto mettere sulla scrivania.

Avevano bisogno di qualcuno che li aiutasse.

Steve pagò millecinquecento dollari a un designer professionista perché progettasse la scatola del loro nuovo computer e poi andò a conoscere un ingegnere pazzo, Rod Holt, perché trovasse un modo per evitare la ventola di raffreddamento.

Aveva l'intuizione che, oltre che bello, il personal computer dovesse essere il più possibile silenzioso. Un oggetto da meditazione.

4. Clara: madre di Steve Jobs.


**MILLE NUOVE
PAROLE**


marketing: settore dell'economia che studia le richieste del mercato e valuta come presentare al pubblico un prodotto.

Rod Holt ricevette quel ragazzo puzzolente di sudore, lo ascoltò per bene e, quando gli ebbe spiegato il problema della ventola, disse:

«Io costo molto».

«I soldi non sono un problema» gli rispose Steve.

E da quel momento gli Apple furono computer silenziosi.

Lavoravano tutti nel garage dei Jobs e un giorno, lì davanti, si presentò una Mercedes⁵. Ne scese un signore in abito blu, che aveva sentito parlare della Apple e portava con sé un bel po' di investitori, pronti a mettere nelle casse dell'azienda del denaro liquido se lui avesse deciso che quei ragazzi ci sapevano fare.

«Ce l'avete un piano aziendale?» domandò a Steve, guardando i pezzi di computer allineati sul tavolo.

«Sì» mentì Steve.

«E qualcuno che ne capisce di marketing?»

Era Steve. Ma Steve non era nessuno.

«Mi dica chi dovrei assumere» gli propose.

Mike Markkula ascoltò Steve parlargli della sua visione dei computer, di come queste macchine un giorno si sarebbero trovate in ogni casa, per fare ogni cosa. Soprattutto quelle stupide: scrivere le lettere, tenere sott'occhio i conti bancari, catalogare i libri e i CD, disegnare gli inviti per la festa dei propri figli. Era folle, decise, ma di una follia in qualche modo illuminata. Mike non aveva problemi economici. Era già ricco. Aveva solo trentaquattro anni e i computer lo incuriosivano.

Ma sapeva che quel mercato era dominato da una corporazione gigantesca, il cui nome era stampato nel marmo in tre solide lettere squadrate: IBM.

Come poteva riuscire quel ragazzo dai capelli lunghi a farsi largo contro un simile colosso? E con un'azienda costruita in garage?

«Stammi bene a sentire, Steve...» cominciò.

L'IBM era enorme. Impersonale. Come il grigio della nebbia che occupa ogni spazio. Come il Grande Fratello che lo scrittore George Orwell aveva immaginato nel suo romanzo *1984*, dove tutti gli uomini sono schiavi delle macchine.

La Apple doveva essere diversa: un'azienda personale, identificata con il suo fondatore. Steve doveva diventare un personaggio pubblico. L'immagine vivente del suo prodotto. Doveva diventare qualcuno a cui le persone volevano assomigliare. Qualcuno che faceva vedere come era fatto il futuro a tutti quelli che non avevano la fantasia necessaria a immaginarselo da soli.

5. **Mercedes:** marca di automobile, notoriamente considerata di pregio.

MILLE NUOVE
PAROLE

empatia: capacità di mettersi nei panni degli altri.

Se ci fossero riusciti, le persone non avrebbero scelto di comprare un semplice computer: avrebbero comprato lui.

«Ci sono solo tre cose che permettono a un prodotto di funzionare...» spiegò Mike al personale della Apple riunito nel garage di casa Jobs, qualche giorno dopo. Aveva appena deciso di entrare in società con loro, e aveva portato qualcosa come duecentocinquantamila dollari. «La prima è l'empatia. Bisogna saper entrare in contatto con ciò che i clienti desiderano comprare.

La seconda è l'obiettivo. Siamo qui solo per costruire quel qualcosa. E niente altro.»

La terza era l'attribuzione.

«Se vogliamo che qualcuno dia valore a quello che facciamo, dobbiamo essere noi per primi a darglielo. Se credete nella qualità di ciò che state facendo, le vedranno anche gli altri.

È tutto chiaro?»

«Sì» rispose Steve.

Woz annuì.

«E allora, Steve, adesso vai a lavarti. E tu, Woz, da quanto tempo è che non ti metti un vestito decente?»

(Tratto da P. Baccalario, *Steve Jobs*, El, Trieste, 2016)

COMPETENZE ALLA PROVA

COMPrensIONE



1. Che cosa viene commissionato a Steve Jobs e al suo socio?

.....

2. In quali modi viene finanziata la realizzazione dei primi computer commissionati?

.....

3. Chi aiuta Steve Jobs e il suo socio nella realizzazione dei primi computer?

.....

4. Chi lavora per modificare l'aspetto dei computer Apple?

.....

5. Che cosa deve modificare Steve Jobs perché la Apple abbia successo?

.....

.....



COMPETENZE TESTUALI

- 6. Per quale motivo il narratore specifica che i primi investitori giunsero al garage della famiglia Jobs su una Mercedes?**
- Perché il marchio di pregio simboleggia la ricchezza dell'investitore.
 - Perché l'investitore proviene dalla Germania, patria della Mercedes.
 - È un dettaglio privo di significato.

- 7. Che cosa significa l'affermazione «avrebbero comprato lui»?**

.....

.....

COMPETENZE LESSICALI

- 8. Quale tra i seguenti termini non è sinonimo di *denaro liquido*?**

investimento – finanziamento – debito – prestito – accredito – sussidio – stanziamento

- 9. Per ciascuno dei termini presenti nei riquadri *Mille nuove parole*, scrivi una frase.**

a. Fido:

.....

b. Febbrile:

.....

c. Designer:

.....

d. Marketing:

.....

e. Empatia:

.....

PRODUZIONE

- 10. Svolgi una ricerca di approfondimento: utilizzando il materiale raccolto, scrivi una breve biografia di Steve Jobs.**
- 11. Sperimentati in un gioco di ruolo. Immagina di essere nei panni di chi, oggi, sceglie quali innovazioni inserire nei prodotti Apple e stendi una proposta da sottoporre alla classe, motivando i tuoi ragionamenti. Supporta la tua esposizione con una presentazione multimediale.**