

# Poslovna filozofija Stevea Jobsa

---

**Perica, Ivan**

**Undergraduate thesis / Završni rad**

**2020**

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **The University of Applied Sciences Baltazar Zaprešić / Veleučilište s pravom javnosti Baltazar Zaprešić**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:129:358693>

*Rights / Prava:* [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

*Download date / Datum preuzimanja:* **2024-11-30**

*Repository / Repozitorij:*

[Digital Repository of the University of Applied Sciences Baltazar Zaprešić - The aim of Digital Repository is to collect and publish diploma works, dissertations, scientific and professional publications](#)



**VELEUČILIŠTE**  
**s pravom javnosti**  
**BALTAZAR ZAPREŠIĆ**  
**Zaprešić**  
**Preddiplomski stručni studij**  
**Poslovanje i upravljanje**  
**Menadžment uredskog poslovanja**

**IVAN PERICA**

**POSLOVNA FILOZOFIJA STEVEA JOBSA**

**STRUČNI ZAVRŠNI RAD**

**Zaprešić, 2020. godine**

**VELEUČILIŠTE**  
**s pravom javnosti**  
**BALTAZAR ZAPREŠIĆ**  
**Zaprešić**  
**Preddiplomski stručni studij**  
**Poslovanje i upravljanje**  
**Menadžment uredskog poslovanja**

**STRUČNI ZAVRŠNI RAD**

**POSLOVNA FILOZOFIJA STEVEA JOBSA**

**Mentorica:**

**dr. sc. Dafne Vidanec, znans. sur INTER;prof. v. š.**

**Naziv kolegija:**

**POSLOVNA ETIKA**

**Student:**

**Ivan Perica**

**JMBAG studenta: 0253039087**

## SADRŽAJ

<b>Sadržaj</b>	
<b>SAŽETAK</b> .....	<b>1</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>2</b>
<b>POPIS KRATICA</b> .....	<b>3</b>
<b>1.UVOD</b> .....	<b>4</b>
<b>2. STEVE JOBS: ŽIVOT I DJELO U PERSPEKTIVI POSLOVNE ETIKE</b> .....	<b>6</b>
2.1. DJETINJSTVO, MLADOST I ŠKOLOVANJE STEVE JACOBSA .....	7
2.2. OSNUTAK KOMPANIJE <i>APPLE INC.</i> .....	10
2.3. STEVE JOBS I SURADNICI OD NAJRANIJIH DANA DO NJEGOVE SMRTI .....	14
2.4. JOBSOVA ‘FILOZOFIJA’ POSLOVNOG USPJEHA .....	16
2.4.1. SUĆUT.....	16
2.4.2. FOKUS.....	18
2.4.3. IMPUTIRANJE .....	19
<b>3. JOBSOV POSLOVNI MORAL U PROSUDBI POSLOVNE ETIKE</b> .....	<b>21</b>
3.1. O POSLOVNIM ODLIKAMA STEVE JACOBSA KROZ PRIZMU ETIKE .....	21
3.2. O POSLOVNIM ODLIKAMA STEVE JOBSA KROZ PRIZMU ETIKE SUĆUTI....	23
3.3. O POSLOVNIM ODLIKAMA STEVE JOBS KROZ PRIZMU UTILITARIZMA .....	25
<b>4. ZAKLJUČAK</b> .....	<b>28</b>
<b>5.POPIS LITERATURE</b> .....	<b>30</b>
5.1. KNJIGE I ČLANCI .....	30
5.2. INTERNETSKI IZVORI .....	32
<b>6.POPIS SLIKA, TABLICA I GRAFIKONA</b> .....	<b>33</b>
<b>ŽIVOTOPIS</b> .....	<b>34</b>



## SAŽETAK

Danas, veliki broj ljudi u svijetu posjeduje iPhone, iPod ili računalo u svojem domu, na radnom mjestu. Svima je nezamisliv život bez tih računalnih uređaja. To čini čovjeka zadovoljnim i sretnim jer na primjer, komunicira sa drugim ljudima iz svih dijelova svijeta. Štoviše, računalna tehnologija ima višestruke koristi, bilo da je poslovne ili osobne prirode. Među ljudima zaslužan za izuzetan razvoj računalne tehnologije je Steve Jobs i možemo kazati da je on računalni Mozart 21. stoljeća. Karakterni, arogantni i veoma zahtjevni čovjek. Ali čovjek koji je spremna priznati da je pogriješio i promijeniti svoje mišljenje. Za njega je bilo bitno okupiti sposobne ljudi koji će nadoknaditi ono što on ne zna. Prema svojim suradnicima bio je veoma oštar, ali inspirativan. Poticao ih je da propitkuju, traže rješenja i donose odluke. Komunicirao je izravno. 2011. godine zauvijek je sklopio oči, ali njegova djela ostaju. Možemo se samo pitati koju bi sada inovaciju smislio. No ono što čini srž ovog stručno završnog rada je propitkivanje njegove filozofije poslovanja koja se može pratiti iz pozicije slobodnog izbora i utilitarizma. Poslovna etika kao dio primijenjene etike mogla bi se opisati i kao primjena etičkih vrijednosti na poslovno ponašanje. Odnosi se na sve aspekte poslovnog ponašanja od ključnih odluka do ponašanja prema zaposlenicima. Primjenjuje se na ponašanje pojedinca i organizacije i cjelini. Steve Jobs imao je imao je svoju odabranu etiku poslovnog ponašanja što ga je činilo veoma kontroverznim i upitnim iako je postigao iznimne uspjehe na području računalne tehnologije.

**Ključne riječi: Steve Jobs, poslovna etika, poslovni uspjeh, utilitarizam**

## **STEVE JOBS'S BUSINESS PHILOSOPHY**

### **ABSTRACT**

Today, there are a lot of people who possess iPhone, iPod at their homes, at workplace., as well. Life without computing machines is unimaginable today. The computer technology makes people happy because they are able to communicate with other people from all over the world. Even the computer technology has multiple benefits, for business or for personal use. One of the people in computing technology today is Steve Jobs. We must say that Steve Jobs is a person with one thousand faces, a sort of computer Mozart. Undoubtedly, when it speaks about his character, Steve Jobs is controversial, arrogant, demanding person. But he is a person who is ready to face with true too. For him, it was very important to gather capable people who would serve his ideas. He was very rough with his assistants but on the other hand, was very inspirative, too, he inspired them to reflect, to seek a solution and make independent decisions. He communicated with his assistants directly. He died in 2011. but he lives within his work, masterpieces of Apple technology. we might ask what kind of invention would be invented. But the point of this diploma paper is the impact of his business philosophy which can be followed by the position of free choice and utilitarianism. As a part of applied ethics, business ethics could be described as an application of ethical values on business behaviour. It is related on all aspects of business conduct from key decisions to conduct toward employees. Business ethics is applicable to individuals and organization at whole. Steve Jobs had its own ethics of business conduct that is way he was thought as very controversial person despite he had achieved exceptional success in the area of computer technology.

**Key words: Steve Jobs, business ethics, business success, utilitarianism**

## **POPIS KRATICA**

CEO- Chief Executive Officer (hrv. Šef poslovne organizacije)

iPod- Internet Pod

iOS-Internet Operating System (hrv. Operativni sustav interneta)



## 1. UVOD

Životni put Steve Jobsa bio je sve samo ne jednostavan i jednoličan. Sama činjenica da su ga se roditelji odrekli snažno je djelovala na njega kao ličnost te oblikovala njegovo ponašanje i poslovne odnose tijekom cijelog života. Tijekom djetinjstva i mladenaštva, Steve Jobs odrastao je u sasvim pristojnoj obitelji koja mu je pružala podršku i ljubav. Već u osnovnoj školi, prepoznaje se njegov potencijal te preskače jedan razred.

Prve dodirne točke sa računalnom tehnologijom, imao je zahvaljujući svom ocu koji je radio za lasersku tvrtku. Tu su bili prvi počeci. Tijekom pohađanja kolegija u McCollumovoj gimnaziji, Jobs je sprijateljio s maturantom Stephenom Wozniakom. To prijateljstvo odigrat će važnu ulogu u stvaranju *Apple* carstva. Tijekom kratkog školovanja na fakultetu, Jobs je radio je različite stvari - postao je član komune, prakticirao Zen meditaciju, postao vegan, polazio predavanja koja su njega isključivo zanimala. Već tada je pokazao određenu svojevolsnost. Prvi sastanak *Homebrew Computer Club*a održanog 5. ožujka 1975. godine je prvi korak u osnutku kompanije *Apple*. I tako kreće posao.

Steve Jobs postaje vizionar koji pokreće posao iz garaže. Postaje osoba koja nije samo osmislila proizvod već cijelu industriju i poslovnu filozofiju. Da, tako je. Steve Jobs imao je vlastitu poslovnu filozofiju koja je nametnula drugačiji način na koji gledamo na računala bez čega današnji ljudi ne mogu živjeti niti raditi općenito.

O Steve Jobsu možemo misliti sve najbolje ili sve najgore. Možemo mu se diviti, smatrati ga vrhunskim stručnjakom. Ali, ne možemo mu poreći jednu važnu stvar. Bio je poslovni vizionar. U stvaranju svoje poslovne filozofije Steve Jobs okupljao je one ljude za koje smatrao da će jednako snažno i vizionarski djelovati na kompaniju. Imao je vrlo specifičan i kontroverzan odnos prema svojim zaposlenicima i od toga nije odustajao. Imputiranje, fokus i sućut su tri temeljnice njegove poslovne filozofije.

S obzirom na navedeno, predmet istraživanja u ovom završnom radu je propitivanje poslovne filozofije Steva Jacobsa u okvirima poslovne etike zato što u filozofskom razmatranju čovjekova stvaranja, jasno da čovjek nema pravo stvarati ono što se protivi ljudskosti. U radu će se citirati korištenjem kontinentalnog načina citiranja koji je svojstven naravi predmeta. Misli se na tvorevine koje su pogubne za ljudsku vrstu. Da li možemo računalnu tehnologiju Steve Jobsa smatrati pogubnom? Ne možemo. Steve Jobs je samo nametnuo novi način života i komuniciranja među ljudima te način poslovanja među ljudima. Na ljudima je ostalo kako da to primjene. Konceptija filozofije poslovanja Stevea Jobsa može se gledati s pozicije slobodnog izbora i utilitarizma, a što je još zanimljivije to da utilitarizam nije u svim mogućim situacijama u konfliktu s egalitarizmom. Poslovna filozofija Stevea Jobsa, kao jednog od suosnivača tvrtke *Apple*, svojim je inovativnim poslovnim uspjehom i dostignućima postao „dragi gost u životima mnogih ljudi“. Koliko je to etički opravdano? To je pitanje za poslovnu etiku. Poslovna etika nastoji, na temelju svojih etičkih principa kvalitetno odgovoriti na zahtjeve korisnika. Da li je Steve Jobs uspješan jer odvaja etičnost od profitabilnosti? Smatraju se uspješnim one tvrtke koje uspješno usklađuju etičnost u svojem poslovanju. Na koji način Steve Jobs ukomponira poslovnu etiku u svoj sustav poslovanja? Čini li to preko uspostave etičkog kodeksa tvrtke ili preko aktivnog društveno odgovornog ponašanja. Steve Jobs je zahtjevna individua koja teži individualnim pravilima poslovne etike. Ne želi nikakvu vrstu ometanja. Želio je samo stvarati. Želio je samo inovacije. A ostavio je neizbrisiv trag.

Rad se sastoji od četiri međusobno povezana poglavlja. Prvo poglavlje je Uvod u kojem su predstavljeni, problem, predmet i cilj rada. Drugo poglavlje nastavljeno daje uvid u život i djelo Stevea Jacobsa iz perspektive poslovne etike. Treće poglavlje je nastavkom centralni dio i u njemu se istražuje, analizira i komentira Jobsovo moralno djelovanje u prosudbi moralne etike. Četvrti dio rada obuhvaća Zaključak. Ključni elementi rada, pored navedenoga, su i sažeci, popis kratica, popis literature, popis ilustracija. Jasno se povlači razlika između koncepta uspješnosti u poslovanju kroz prizmu etike i prizmu ekonomije. Okvirno rad se bavi etičkom perspektivom.

## 2. STEVE JOBS: ŽIVOT I DJELO U PERSPEKTIVI POSLOVNE ETIKE

Suradnjom etike i ekonomije u 20. stoljeću razvija se znanstvena disciplina poslovne etike. Prve naznake poslovne etike javljaju se potkraj 60-ih godina 20-og stoljeća i odnose se na neke društvene poslove u gospodarstvu, kao što su prava radnika na odgovarajuću plaću, zadovoljavajući uvjeti rada i korektnost u poslovnim odnosima. U današnje doba pitanje mogućnosti ispravnog djelovanja, temeljenog na etičkim načelima, globalno i regionalno dobiva novo značenje i važnost. Nakon sve veće raširenosti moralnih pogriješaka i odstupanja te financijskih skandala korporacija, primjerice, poput onoga američkog diva Enrona i još velikog broja američkih kompanija, mnoge organizacije sve veći naglasak daju na donošenje etičkih kodeksa i razvoj politike društvene odgovornosti poduzeća, a etika se postavlja kao nužna sastavnica djelovanja svake organizacije (Aleksić, 2007). Uspjeh i status na tržištu više se ne mjeri samo na financijskim pokazateljima već ključna postaje "osobnost". Shvaćeno je da je potrebno ponuditi nešto novo i profilirati se svojom posebnosti. Tako je domena novih potvrda postala etičnost. Institucije se počinju natjecati u javnom demonstriranju moralne inteligencije. Postalo je potrebno pokazati potencijalnim korisnicima usluga, investitorima i partnerima da institucija postaje moralni subjekt koji, osim profita, ima i neku vrijednu društvenu misiju (Paine, 2004). Prema tome, poslovna etika je dio socijalne etike, a etika je objašnjava Vidanec Općenito, „etika je filozofska disciplina koja propituje čovjekovo djelovanje s obzirom na dobro i zlo. U užem smislu, etika je filozofija morala kojoj su u središtu problematike: moral, moralni problemi i moralni sudovi. U širem smislu riječ etika označava nauku o ljudskom moralnom životu“ (Vidanec, 2011, str. 19). Etika poslovanja ili poslovna etika definira se kao vrsta primijenjene etike „koja istražuje primjenu općeprihvaćenih etičkih normi i načela u poslovanju pojedinaca i kompanija u zemlji i inozemstvu“<sup>1</sup>.

Pošto sam kratko definirao poslovnu etiku, u ovom poglavlju stručnog završnog rada daje se uvid u život i djelo Stevea Jobsa iz perspektive poslovne etike. Poglavlje obuhvaća pregled Jobsovog života od najranijih dana, preko osnutka kompanije *Apple Inc.*, do uvida u poslovni odnos sa suradnicima. Nadalje, u poglavlju će se osvrnuti i na analizu Jobsove filozofije poslovnog uspjeha iz perspektive poslovne etike.

---

<sup>1</sup> Usp. D. Vidanec, Uvod u etiku poslovanja, Visoka škola za poslovanje i upravljanje, s pravom javnosti, "Baltazar Adam Krčelić", Zaprešić, 2011, str.23.

## 2.1.DJETINJSTVO, MLADOST I ŠKOLOVANJE STEVE JACOBSA

Steve Jobs (1955.-2011. godine) bio je posvojeno dijete roditelja Paula i Clare Jobs. Ta činjenica svakako je utjecala na ponašanje i poslovne odnose tijekom cijelog života. Kako u Jobsovoj biografiji navodi autor Isaacson<sup>2</sup>, dugogodišnji kolega Del Yocam rekao je: „Mislim da njegova želja za potpunom kontrolom onoga što čini proizlazi izravno iz njegove osobnosti i činjenice da je napušten po rođenju“. Sličnu izjavu za Jobsa imao je i njegov kolega Greg Calhoun koji navodi kako mu je Jobs dosta pričao o napuštanju i prouzročenoj boli. No Calhoun također navodi kako je Jobsa upravo to učinilo neovisnim. Može se utvrditi da Jobs očito nije skrivao bol i razočarenje napuštanjem bioloških roditelja, no zanimljivo je, objašnjava Isaacson, kako je i sam napustio vlastito dijete i to u godinama u kojima je i njegov biološki otac napustio njega. Ipak, na kraju je preuzeo odgovornost za svoju kćer<sup>3</sup> Chrisann Brennan, majka Jobsove kćeri također navodi kako glavni razlog njegovog ponašanja vidi upravo u činjenici kako je bio napušten od strane roditelja.

Pravi temeljni problem bilo je napuštanje u Steveovu život“<sup>4</sup>. No, Jobs je svaku takvu tvrdnju žustro odbacivao i uvijek navodio kako se nikada nije osjećao napuštenim već posebnim, a svoje je biološke roditelje nazivao samo donorima sperme i jajašca, a posvojitelje pravim roditeljima.

Jobs je odrastao u obiteljskoj kući u gradu Mountain View u Silicijskoj dolini. Kuća u kojoj je odrastao bila je građena u naselju za obitelji nižeg budžeta, a Jobs je njome bio oduševljen, te kasnije navodi kako mu je upravo takva gradnja potaknula strast za lijepo dizajniranim a povoljnim proizvodima namijenjenim masovnom tržištu. Kako ga je majka naučila čitati prije škole, prvih nekoliko godina ona mu je bila dosadna te je Jobs često radio probleme, a imao je problema i s autoritetom u školi. Roditelji Jobsa za prijestupe u školi nikada nisu kažnjavali, a otac je u školi jednom prilikom rekao: „Gledajte, nije on kriv! Ako ga ne možete zadržati zainteresiranim, to je vaša krivica“ (Isaacson, 2011, str. 27). Kasnija učiteljica prepoznala je potencijal i kroz četvrti razred učila ga na drugačiji način, na kraju razreda Jobs je riješio testove na razini srednje škole i tada preskače jedan razred.

---

<sup>2</sup> Usp. W. Isaacson, Steve Jobs, Jutarnji List, Zagreb, 2013., str. 1-21.

<sup>3</sup> Isto, I. poglavlje.

<sup>4</sup> Isto.

Odjednom se kao socijalno nespretna osoba našao u drugoj školi u kvartu punom etničkih bandi i s godinu dana starijom djecom. Škola je bila prepuna nasilja, a Jobs je kasnije zahtijevao od roditelja da ga presele u drugu školu. Iako su financijski to teško podnijeli Jobsovi se sele.

Kako je Steveov otac tada radio za lasersku tvrtku, često ga je vodio na susrete inženjera u *Explorers Club* gdje Steve vidi prvo stolno računalo koje ga fascinira.

Djecu iz Kluba ohrabivali su da rade na projektima, a Jobs je dobio i posao u pogonu na sklapanju elektronike. Važno je i napomenuti kako je Jobs volio raditi. U srednjoj školi bio je u klasi elektroničara, njegov profesor McCollum vjerovao je u vojnu disciplinu i poštivanje vlasti, što je bila potpuna suprotnost Jobsu. Jobs je volio i uglavnom je radio sam bez previše kontakt s profesorom i ostalim učenicima. Dok je pohađao McCollumovom kolegij Jobs je sprijateljio s tadašnjim maturantom Stephenom Wozniakom, čiji je mlađi brat bio u plivačkom timu s Jobsom. Bio je gotovo pet godina stariji od Jobsa i puno veći poznavatelj elektronike, no emocionalno i društveno još je bio gimnazijski štreber. Njih dvoje dijelili su istu strast za elektronikom, ali i za glazbom <sup>5</sup>

Nakon završetka srednje škole Jobs sa svojom tadašnjom djevojkom Chrisannom seli u kolibu u brdima iznad Los Altosa. Bez obzira na protivljenje oca, Jobs se samo pozdravio i otišao. Iz tadašnjeg života njegova djevojka Chrisannom prisjeća se njegovog ponašanja i navodi: „Bio je prosvijetljeno biće koje je bilo okrutno. To je čudna kombinacija“ <sup>6</sup>. Kako je Jobs bio iznimno svojevoljan, niti upis na fakultet nije bio lagan. Inzistirao je na upisu fakulteta koji si njegovi roditelji nisu mogli priuštiti, Reed College, privatnu školu za slobodne umjetnosti u Portlandu, Oregon, koja je bila jedna od najskupljih u državi.

To je ujedno bio i jedini fakultet na koji se prijavio i na kraju upisao pod ultimatumom roditeljima: ili taj, ili nijedan. Na fakultetu Jobs se posvetio meditaciji i proučavanju istočnjačke duhovnosti i Zen-a<sup>7</sup>, a često je uzimao i razne delirijske droge i postao vegetarijanac. Postao je i

---

<sup>5</sup> Usp. W. Isaacson, *Steve Jobs*, Jutarnji List, Zagreb, 2013., str. 1-21.

<sup>6</sup> Isto, str. 32.

<sup>7</sup> Zen (kineski: chan, korejski: seon, iz sanskrtskoga dhyana: "usredotočenje, meditacija") je škola unutar mahajana budizma nastala u Kini pod utjecajem taoizma. Zen je usmjeren prvenstveno na meditacijsku praksu i u starija su vremena predstavljala je opoziciju isključivo intelektualno/filozofski orijentiranom budizmu.

član komune, no propuštao je predavanja na fakultetu. Tada počinje razmišljati o napuštanju fakulteta, tj. počinje razmišljati o tome kako roditelji plaćaju nešto što mu neće ničemu služiti. Jobs je uspio nagovoriti tadašnjeg dekana da nastavi pohađati satove koji ga zanimaju i nakon što više nije plaćao školarinu.

Pohađa satove koji ga istinski zanimaju, a među njima i sat kaligrafija što se kasnije povezuje sa sjajnim dizajnom njegovih proizvoda. Živi u garažnom stanu iznajmljenom za 20 dolara mjesečno, a dodatan novac zarađuje tako što povremeno održava elektroničku opremu u laboratoriju <sup>8</sup>

Osamnaest mjeseci kasnije Jobs se vraća kući i traži posao. Pronalazi ga u poduzeću *Atari* proizvođača videoigara i to pod ultimatumom da ne izlazi iz zgrade dok ga ne zaposle. Jobs je tako postao jedan od prvih pedesetak zaposlenika tvrtke *Atari*, radeći kao tehničar za 5 dolara na sat. Nije se prilagodio, smatrao je kako poduzeće proizvodi „glupa sranja“, preseljen je u noćnu smjenu, no obavljao je svoj posao kako treba. S nekolicinom se kolega uspio i zbližiti.

Ubrzo odlazi u Indiju, no kako bi platio put do tamo, posjećuje Europu i odrađuje poslove za *Atari*. U Indiji upoznaje svog životnog prijatelja, epidemiologa Larrya Brillianta. Vraća se kući nakon sedam mjeseci i dalje se tražeći, odlazi na meditacije, a krajem 1974. plaća i terapijski program *Oregon Feeling Center*. Jedan od njegovih tadašnjih prijatelja navodi: „Steve je imao vrlo duboku želju poznavati svoje fizičke roditelje kako bi mogao bolje spoznati sebe“ (Isaacson, 2011, str. 44).

Početkom 1975. godine Jobs se vraća raditi u *Atari*, zbog sklada među zaposlenicima, ponovo u noćnu smjenu. Slobodno vrijeme provodi s Wozniakom igrajući igrice. Kasno ljeto iste godine Jobs dobiva ponudu od Nolana Bushnella da dizajnira poboljšanu verziju tada popularne video igrice Pong.

Jobs kao partnera uzima Wozniaka, no skriva mu točan iznos bonusa kao i rok, što Wozniak saznaje tek desetak godina kasnije. Wozniak nije zamjerio to svojem prijatelju. Ali ljudi su

---

<sup>8</sup> Usp. W. Isaacson, *Steve Jobs*, Jutarnji List, Zagreb, 2013., str. 33-36.

različiti“<sup>9</sup>. Wozniak je pokazao temeljnu razliku u njihovim karakterima rekavši: "Etika mi je uvijek bila važna i još uvijek ne razumijem zašto je meni rekao i platio jedno, a dobio drugo.“

Važno je napomenuti i kako je tada imao tek 20 godina, a već je bio okarakteriziran kao „teška“ ličnost, manipulator i osoba s kojom je teško raditi. Kasne 60-e godine 20. stojeća bile su zanimljive zbog tehnološke revolucije s jedne i različitih kulturnih struja s druge strane. Jobs tada svoje dane provodi meditirajući ujutro, pohađajući satove fizike na Stanfordu tijekom dana i radeći noću u *Atariu*. Istovremeno, sanja o pokretanju vlastitog posla.

## **2.2.OSNUTAK KOMPANIJE APPLE INC.**

Za osnutak kompanije *Apple Inc.* iznimno je važno spomenuti prvi sastanak *Homebrew Computer Club*a koji je održan 5. ožujka 1975. godine<sup>10</sup> Allen Baum tada je uočio poziv na sastanak kluba na oglasnoj ploči HP-a stoga je nazvao Wozniaka,. Dogovorili su se da idu skupa. Cijelo to vrijeme, Wozniak je razmišljao o mikroprocesoru - čipu koji je na sebi imao čitavu središnju procesorsku jedinicu. To je iniciralo dizajniranje terminala, s tipkovnicom i monitorom, a koji je povezao s udaljenim mini računalom.

Pomoću mikroprocesora, mogao bi staviti dio kapaciteta mini računala unutar samog terminala, te bi tako stvorio malo samostalno računalo. Ideja je bila integrirati tipkovnicu, zaslon i računalo, sve u jednom paketu. Wozniak je te noći počeo na papiru crtati ono što će kasnije postati *Apple I*<sup>11</sup>. Wozniak počinje s radom na vlastitom osobnom računalu. Nakon posla svakog dana, Wozniak bi otišao kući na večeru, a zatim bi se vratio u *High Point* (HP) i noću radio na svom računalu. Raširio je dijelove u svojoj kabini, osmislio njihovo smještanje i lemio ih na matičnu ploču. Tada je počeo pisati softver koji će dobiti mikroprocesor za prikaz slika na ekranu.

Budući da si nije mogao priuštiti plaćanje računalnih satova, napisao je kôd rukom. Nakon nekoliko mjeseci bio je spreman testirati ga. Kako navodi: „Natipkao sam nekoliko tipki na tipkovnici i bio sam šokiran! Slova su prikazana na ekranu“<sup>12</sup>. Bila je to nedjelja, 29. lipnja

---

<sup>9</sup> Usp. W. Isaacson, Steve Jobs, Jutarnji List, Zagreb, 2013., str 53.

<sup>10</sup> Isto, str. 58.

<sup>11</sup> Isto, str. 52-54.

<sup>12</sup> Usp. W. Isaacson, Steve Jobs, Jutarnji List, Zagreb, 2013., str 51. i dalje.

1975., prekretnica za osobno računalo. Jobs je bio impresioniran, no sumnjao je u Wozniaka postavljajući mu pitanja: Može li se računalo uopće umrežiti? Je li moguće dodati disk za pohranu?

Također je počeo pomagati Wozu da nabavi dijelove. Posebno su važni bili dinamični memorijski čipovi. Jobs je uputio nekoliko poziva i mogao je besplatno dobiti neke dijelove iz Intela. Wozniak je na to komentirao: "Steve je takva osoba. Mislím, znao je razgovarati s prodajnim predstavnikom. Ja to nikad nisam mogao učiniti. Previše sam stidljiv"<sup>13</sup>.

Wozniak nije bio odveć poduzetan, a Jobs je uvijek pronašao načina da zarade. Jobs je razradio plan i predložio Wozniaku ideju o osnivanju tvrtke. Wozniak početno nije bio oduševljen idejom, ali Jobs ga je uvjerio. Kako bi prikupio potreban novac, Wozniak je prodao svoj HP 65 kalkulator za 500 dolara, iako mu je kupac na kraju isplatio samo pola.

Sa svoje strane, Jobs je prodao svoj Volkswagen za 1.500 američkih dolara. Ali osoba koja ga je kupila, pronašla ga je dva tjedna kasnije i rekla da mu se motor pokvario, a Jobs je pristao platiti polovinu popravka. Unatoč svemu, oni su uložili oko 1300 američkih dolara, obrtna sredstva, dizajn proizvoda i plan za osnivanje vlastite računalne tvrtke.

Jednostavno, tražio je od svojih suradnika da slijede njegovu viziju. Mnogim suradnicima nije bila u cijelosti jasna njegova vizija i bilo ga je teško pratiti, ali Steve Jobs uspijevao je izvući iz ljudi maksimum i ono najbolje.

Također, bio je svjestan da je preskupo zapošljavati pogrešne ljude.

Steve Jobs je osobno sudjelovao u intervjuiranju i zapošljavanju ljudi u svojoj tvrtki. Čak, tijekom teške bolesti i smanjenja radnih aktivnosti, nije odustajao od toga. Svjestan je da ne zna sve, zato treba ljude koji imaju znanje te ga upotpunjuju.

---

<sup>13</sup> Usp. W. Isaacson, *Steve Jobs*, Jutarnji List, Zagreb, 2013., str 51. i dalje.



To djeluje pomalo sebično, ali istinito. Jednom prilikom izjavio je da nema smisla zapošljavati pametne ljude i govoriti im što da rade, pametne ljude treba zaposliti da njemu i drugima kažu što treba napraviti.

U nastavku rada slijedi slika *Apple 1* računala kao i prodanog kalkulatora i Volkswagena. na slici su također Steve Wozniak i Steve Jobs.



*Slika 1. HP-65 kalkulator, Steve Wozniak, Apple 1, VW Microbus i Steve Jobs*

Izvor: <https://www.openabbey.com/tasks/view/qzp-4>

Naravno, za otvaranje firme trebalo im je i ime. Razmatrali su neke tipične tehničke riječi, poput *Matrixa* i neke neologizme, kao što su *Executek* i neka direktno dosadna imena, poput *Personal Computers Inc.* Rok za odlučivanje bio je sljedeći dan, kada je Jobs želio započeti s prijavom posla. Napokon Jobs je predložio *Apple Computer*. U poslu im se priključio i inženjer Ron Wayne. No Wozniak je bio toliko etičan i odan Hewlett-Packardu (HP-u) da je bio uvjeren kako

svoje računalo prvo treba ponuditi njima. Tek kada ga je Hewlett-Packard (HP) odbio pristao je postati partnerom Applea. partnerski ugovor sklopljen je s popisanim udjelima i odgovornostima. Wozniak je preuzeo opću i glavnu odgovornost za vođenje elektrotehnike i udio od 45 posto, Jobs preuzima opću odgovornost za elektrotehniku marketing i udio od 45 posto, a Wayne preuzima glavnu odgovornost za strojarstvo i dokumentaciju i udio od 10 posto. No kako je *Apple* osnovan kao jednostavno partnerstvo, Wayne se bojao za propust i vlastitu imovinu te se povlači iz partnerstva. Isplaćen je njegov udio od 10 posto iznosu od 800 i kasnije još 1.500 američkih dolara. Za usporedbu, da je ostao partner s udjelom od 10 posto, na kraju 2010. godine bio bi vrijedan približno 2,6 milijardi američkih dolara.

Prva narudžba računala dogovorena je u iznosu od 25.000 američkih dolara, odnosno 50 komada gotovih računala, no bio je problem nabaviti dijelove za 15.000 američkih dolara jer Jobs i Wozniak taj novac nisu imali. Jobs je uspio uvjeriti prodavaonicu dijelovima da im iste prodaju na kredit. Jobsova kuća u Los Altosu postaje radionica.

Paul Jobs obustavio je svoj popravak starih automobila kako bi Appleov tim mogao imati čitavu garažu. Prodajom prve narudžbe *Apple* stječe dovoljno sredstava za nastavak rada. Woz je već počeo razmišljati o sljedećoj verziji računala, pa su svoj trenutni model počeli zvati Apple I. Oko prodajne cijene također je bilo nesuglasica, Wozniak je želio samo namiriti troškove dok je Jobs želio ozbiljno zaraditi. Naravno, Jobs je i u ovome prevladao i prva cijena računala bila je 666,66 američkih dolara.

Prva cjelovita priča o novom računalu pojavila se u srpnju 1976. godine u *Interfaceu*, sada već nepostojećem časopisu za hobiste. Jobs i prijatelji i dalje su ih pravili u njegovoj kući, ali u članku su ga spominjali kao direktora marketinga i "bivšeg privatnog savjetnika tvrtke Atari". *Apple* je zvučao kao prava tvrtka.

Cjelovita priča o osnutku kompanije *Apple Inc.* Pokazuje kako su Wozniak i Steve Jacobs različiti u poslovnim strategijama no imaju zajedničku viziju i cilj. Upravo ta karakterna razlika među njima bila je dobitna kombinacija za stvaranje kompanije *Apple Inc.*

### **2.3. STEVE JOBS I SURADNICI OD NAJRANIJIH DANA DO NJEGOVE SMRTI**

Iz dosadašnjeg prikaza uočava se kako je Jobs čovjek sa tvrdim karakternim crtama, uporan i ustrajan u ostvarenju nauma. Drugim riječima, sve što je zamislio je i realizirao na svoj uporan način. Takva osobina može se okarakterizirati kao pozitivna osobina, no Jobsov odnos prema suradnicima ipak izaziva mnoge moralne dileme i pitanja te ga se često naziva kontroverznom osobom.

Moglo bi se reći kako se Steve Jobs savršeno uklapa u kalup karizmatičnog vođe. Narcisoidna, impulzivna, samouvjerena i dominantna osoba koja ima izrazito ciklično ponašanje. Jobs je mogao uvjeriti bilo koga u gotovo bilo što, istovremeno laskati, uvjeravati ali i zastrašivati (Mulla, 2013).

No, njegov odnos sa suradnicima od najranijih dana pa sve do njegove smrti, doživio je različite faze. Početna faza suradništva s Wozniakom pokazala je dominantnost u odnosu na njegova suradnika ali i snalažljivost u različitim situacijama ( prodaja osobnog vozila ). Držao se uvjerenja da za uspjeh i velike promjene potrebna sinteza tehnologije i ljudi jer na taj način nastaju najbolje tehnološke ideje. Vrlo moguće da to njegovo uvjerenje dalo mu ideju i drugačiji način postupanja prema suradnicima. Tražio je od njih maksimum, doslovce cijedio kako bi dobio najbolju ideju. Nije gledao na materijalnu stranu poslovanja, premda je bio vrlo uspješan i na tom području. Bitna mu je bila ideja i kreiranje održive tvrtke.

Jednostavno, tražio je od svojih suradnika da slijede njegovu viziju.

Mnogim suradnicima nije bila u cijelosti jasna njegova vizija i bilo ga je teško pratiti ali Steve Jobs uspijevao je izvući iz ljudi maksimum i ono najbolje. Također, bio je svjestan da je preskupo zapošljavati pogrešne ljude, stoga u knjigama o njemu i razgovorima o njemu pisalo da je sudjelovao u intervjuima za zapošljavanje, čak tijekom svoje bolesti. Svjestan je da ne zna sve, zato treba ljude koji imaju znanje te ga upotpunjuju. To djeluje pomalo sebično, ali istinito. Jednom prilikom izjavio je da nema smisla zapošljavati pametne ljude i govoriti im što da rade, pametne ljude treba zaposliti da njemu i drugima kažu što treba napraviti.

Polazišna točka je ideja i samo ideja, a iz ideja rađala su se razna tehnološka čuda koja su prodavala diljem svijeta i na taj način stvarao se profit. Istina, Steve Jobs bio je otresit i grub, ali to je bilo praćeno nevjerojatnom sposobnošću da inspirira (Isaacson, 2011). Isti autor prisjetio se kako mu Steve Jobs rekao: Tijekom godina naučio sam da dobre ljude ne morate stalno nadgledati. Ako od njih očekujete sjajne stvari, možete ih potaknuti da doista čine velike stvari (Isaacson, 2011).

Zvuči pomalo neobično za Steve Jobsa, s obzirom na njegovu arogantnost. Steve Jobs znao je priznati kada nije u pravu i bio je spreman u cijelosti promijeniti svoje mišljenje. Znači, učio je suradnike poniznosti. Guy Kawasaki, bivši bliski suradnik, rekao je da je jedna od najvažnijih lekcija koje je naučio od Jobsa bila da je promjena mišljenja, promjena načina na koji nešto radite odnosno sposobnost potpune preobrazbe znak inteligencije.

Drugo, Steve Jobs učio je svoje suradnike da je fokus važan.

Po povratku u Apple, nakon otkaza, Jobs je običavao voditi glavne suradnike na zajednički odmor. Posljednjeg dana, napisao je Isaacson, okupio bi ih ispred bijele ploče i pitao: “Kojih deset stvari bismo trebali raditi sljedeće?”.

Ljudi su se borili da njihovi prijedlozi budu na popisu. “Jobs je zapisivao prijedloge, a zatim bi precrtao one koje je smatrao glupima”, nastavio je (Isaacson, str. 117 ). “Nakon nekog vremena izdvojeno je deset prijedloga. Tada bi Jobs prekrižio njih sedam i objavio: ”Možemo realizirati samo tri”.

I ono najvažnije u njegovom odnosu je način komuniciranja sa suradnicima. Komunicirao je izravno, licem u lice, bez ikakvih teatralnosti i korištenja tehnologije. Jasno i konkretno.

Suradnici su mu bili potrebni kao i obrnuto. Potrebni za lansiranje inovacije.

## 2.4. JOBSOVA „FILOZOFIJA” POSLOVNOG USPJEHA

Može se reći kako osobna priča i poslovni uspjeh Stevea Jobsa odražavaju američki san. Usponi i padovi u karijeri utjelovljuju poduzetnički duh. Od pokretanja posla u garaži roditelja do izvršnog direktora jedne od najcjenjenijih američkih kompanija, njegova priča je legenda.

### 2.4.1. SUĆUT

U „Rječniku psihologije“ Žarka Trebješanina empatija je definirana doslovno kao „suosjećanje“, „uživljavanje“ u emocionalno stanje, mišljenje i ponašanje drugih ljudi. Međutim, empatija ne označava samo proces uživljavanja u osjećanja ljudi, već i drugih osjećajnih živih bića (Zlatic, 2018). Dodatno, empatija je jedna od najljepših ljudskih osobina. Ona je temelj svih ponašanja koje povezujemo s “dobrotom” te je izvor suosjećanja, altruizma, požrtvornosti i milosrđa (Šimac, 2020). Otkad je Rogers izdao svoj klasičan članak u kojem je empatija opisana kao jedan od nužnih uvjeta za terapeutsku primjenu (Rogers, 1975), mnogi psiholozi pokušali su razumjeti prirodu sućuti. Jesu li neki ljudi prirodno nadareni empatičari ili je sućut vještina koja se može steći i poboljšati treningom). U brojnim se studijama ističe da empatija, kao *iskra* brige za druge, čini socijalni život mogućim. Uz to što je važna za regulaciju društvenog ponašanja i međuljudskih odnosa, ona je i motivacijska snaga moralnog djelovanja <sup>14</sup>

Istraživanje 839 parova blizanaca upućuje na to da je sposobnost preuzimanje perspektive druge osobe nije značajno nasljedna (Larsen, 2008). Prema tom istraživanju da ljudi nisu nužno rođeni s predispozicijom da budu dobri u sućutnom razumijevanju gledišta drugih. Druga istraživanja su pokazala da se sućut može efikasno naučiti. Steve Jobs bio je veliki inovator i radoholičar. Ali, po drugoj strani, imao je veoma nisku razinu sućuti prema svojim zaposlenicima.

To je bio njegov veliki nedostatak u kreiranju pozitivnih odnosa među zaposlenicima i prema njemu samom - koštalo ga je ključne pozicije u *Apple-u*. Steve Jobsa nije imao vremena za sućut. To mu nije bilo ključno u njegovim poslovnim koracima. No, po drugoj strani, Steve Jobs

---

<sup>14</sup> Usp., te G. GINI, A. P. ALBIERO, B. BENELLI, G. ALTOE, Determinants of adolescents' active defending and passive bystanding behavior in bullying, *Journal of Adolescenc*, 31 (2008) 1, 93-105.

kao inovator uvijek je bio orijentiran prema korisniku. Stalno je tražio način za otkrivanjem aspiracija, postignuća ili potreba svojih korisnika te nastojao je izbjeći potencijalne probleme. Pošto je bio snažno usmjeren na visoku razinu sućuti prema korisnicima, nije osjećao potrebu da podijeli tu razinu sućuti sa ljudima koji su ga okruživali. U cijelosti, bio je usmjeren na poslovnu stranu rada odnosno na stvaranje, na inovacije. Za druge stvari, nije bilo mjesta.

*Nikad ne pitaj kome zvono zvoni , zvoni tebi, jedan je od najglasovitijih*<sup>15</sup> stihova engleske književnosti. Te riječi Johna Donne<sup>16</sup> održavaju samu srž veze između empatije i brizi: tuđa bol i vlastita bol. Suosjećati se nekim znači i brinuti se. U tom smislu, osjećaj suprotan empatiji jest antipatija. Suosjećan stav neprestano sudjeluje u moralnim prosudbama, jer moralne dileme mogu imati i potencijalne žrtve: treba li lagati kako ne biste povrijedili prijatelja? Trebate li održati obećanje i posjetiti bolesnog prijatelja ili umjesto toga prihvatiti neočekivan poziv na večeru? U kojem slučaju treba uređajima održavati život osobe koja bi inače umrla? Ovakva moralna pitanja postavljao je istraživač Martin Hoffman koji tvrdi da se korijeni morala nalaze u empatiji, budući da suosjećanje s potencijalnim žrtvama- recimo nekim tko je obuzet boli, tko je u opasnosti ili tko je ostao bez nekoga ili nečega – i takvo sudjelovanje u njihovoj nevolji navodi ljude na to da nešto poduzmu i takvim osobama pomognu. (15).

Ljudske emocije se rijetko izražavaju riječima :neusporedivo češće izražavaju se drugim sredstvima.<sup>17</sup> Steve Jobs je posjedovao sposobnost čitanja neverbalnih kanala : tona, geste, izraza lica i sl. Znači, on je u biti imao sposobnost intuitivnog spoznavanja osjećaja drugog čovjeka ali i uočio je razinu vještina koju taj čovjek posjeduje. Jednako kao način izražavanja racionalnog uma riječi, tako se emocije izražavaju neverbalno. Također, Steve Jobs je uočio kada se riječi koji neki čovjek izgovori ne podudara s onim što prenosi ton glasa, geste ili neki drugi neverbalni kanal, emocionalna istina leži u onome kako taj čovjek nešto kaže, a ne što kaže. On je u biti razumio taj način racionalnog izražavanja uma.

---

<sup>15</sup> Usp. Goleman D. Emocionalna inteligencija. Zašto je važnija od kvocijenta inteligencije.9 izdanje. Mozaik knjiga. 2019., str. 109.

<sup>16</sup> Engleski pjesnik John Donne (rođen 22. siječnja 1572 –umro 31.ožujka 1631)

<sup>17</sup> Usp. Goleman D. Emocionalna inteligencija. Zašto je važnija od kvocijenta inteligencije. 9 izdanje. Mozaik knjiga. 2019., str. 100.

## 2.4.2. FOKUS

Fokus<sup>18</sup> je usađen u Jobsovu osobnost, a dodatno je doraden Zen vježbama koje je Jobs prakticirao. Jobs je neumoljivo konstantno filtrirao i odbacivao ono što je smatrao nebitnim što je često frustriralo njegove suradnike i obitelj. Teško ga se moglo natjerati da se bavi problemima koje on nije smatrao važnima, poput pravnih pitanja ili osobnog zdravlja. Jobs je glatko odbijao pomaknuti fokus s onoga što je on u tom trenutku smatrao važnim.

Njegov naglašeni fokus posebno je došao do izražaja kada se vratio u Apple 1997. godine. Apple je tada proizvodio nasumičan niz računala i perifernih uređaja, uključujući desetke raznih verzija Macintosha. Nakon nekoliko tjedana pregleda stanja jednostavno je rekao : *„Tvoj rad činit će veći dio tvojeg života i jedini način da budeš istinski zadovoljan da sebe uvjeriš da radiš odličan posao. I jedini način da uradiš odličan posao je da voliš ono što radiš. Ako nisi još to pronašao, nastavi tražiti. . Ne odustaj. Tvoje srce će ti otkriti kada ćeš pronaći<sup>19</sup>„.*

Zahtijevao je da njegov tim stavi fokus na četiri sjajna proizvoda, dok su svi ostali proizvodi trebali biti otkazani. Naravno, ovakvo ponašanje i ustrajanje na fokusu zaprepastilo je suradnike, no ovaj je potez zapravo spasio Apple.

Jobs je često koristio ploču jer mu je davala osjećaj kontrole i fokusa za njemu bitne stvari.

Na sastancima bi često od suradnika tražio prijedloge što treba raditi sljedeće, s time da je zahtijevao deset važnih prijedloga, a ljudi su se borili da upravo njihov prijedlog bude na listi.

Zahtijevao je od svojih zaposlenika da se fokusiraju na ideju i istovremeno, Steve Jobs je zapisivao ideje. Događalo se da od deset ideja, bivaju izdvojene samo tri ideje. Kako bi se dokazali da su uspješni, zaposlenici su se trudili osmisliti ideje.

Fokus na dizajn, kao i na minimalnu količinu ali vrhunsku kvalitetu proizvoda bio je prilično kontroverzan za tadašnje poimanje i poslovnu politiku Applea. Jednostavno, Jobsova mantra

---

<sup>18</sup> Usp. Goleman D. Emocionalna inteligencija. Zašto je važnija od kvocijenta inteligencije. 9 izdanje. Mozaik knjiga. 2019., str. 77.

<sup>19</sup> (Prater, 2018) objavila je 25 najboljih citata Steve Jobsa.

upravljanja bila je "Fokus". Eliminirao je višak linija proizvoda i smanjio značajke u novom softveru operacijskog sustava koji je Apple razvijao.

### 2.4.3. IMPUTIRANJE

Tehnika i primjena principa imputiranja u prezentaciji i prodaji računala dala je velike rezultate kod Steva Jobsa i njegovih suradnika. Cilj tehnike dizajna je privlačenje kupaca. Steve Jobs je, na neki način, prilagodio svojem proizvodu Apple-u. Uobičajeno je da izlagači postavljaju stolove, plakate, stalke, nude gastronomske delicije u cilju privlačenja kupaca, ali Steve Jobs učinio je suprotno. Izložbeni prostor Apple presvučen je u crn baršun s pozadinom od osvijetljenog pleksiglasa na kojem je stajao logotip Apple-a. Izložena su bila svega tri računala (*Apple II*). Pripremili su hrpu praznih kutija kako bi ostavili utisak da posjeduju velike zalihe. Steve Jobs je doveo tehniku imputiranja do savršenstva – prije same izložbe Jobs i njegov partner Wozniak posjetili su krojača poradi svečanih odjela <sup>20</sup>

Recepcija Jobsovih marketinških metoda:

Glavna vodilja u imputiranju kod Steva Jobsa je ostaviti što jači utisak na kupca, makar bilo da je riječ o praznim kartonskim kutijama ili svečanom odijelu.

Steve Jobs razumio je način na koji ljudi razmišljaju jer ljudska ponašanja i osjećaji proizlaze iz naših unutarnjih reprezentacija, iz vlastitog tumačenja vanjskih događaja.<sup>21</sup> Takav pristup prodaju urodio je plodom pa je prodano svih 300 računala te su uspješno pronašli japanskog posrednika.

Zaključno, imputiranje znači da se u svijest kupca ureže određena percepcija o tvrtki - ovo načelo proizlazi iz uvjerenja kako kupci o poduzeću ili proizvodu stvaraju mišljenje na osnovi signala, koje im tvrtka prosljeđuje (Rolih, 2017). Imputiranje je jako važno načelo koje je naglašavalo činjenicu da ljudi o nekoj tvrtki ili proizvodu oblikuju mišljenje na temelju signala koji prenose. Istina je da ljudi prosuđuju knjigu prema koricama, cipele prema izgledu, a ne

---

<sup>20</sup> Opis sajma informatike u SF, 1977., str.79.

<sup>21</sup> Usp. Mladenović, Dragana. Algoritam za uspjeh- neurolingvističko programiranje. Zagreb: Mirrors centar, 2017.



udobnost ili kupnja hrana na temelju izgleda kutije. Prodavatelj može imati najbolji i najkvalitetniji proizvod, može imati najbolji softver, ali ako je proizvod predstavljen na loš način, onda sve pada u vodu, odnosno imputiraju se željene odlike (Walter, 2011). Na primjer, Steve Jacobs dao je zadatak grafičkom dizajneru Robu Janoffu<sup>22</sup> da izradi novi logotip.

Janoff je smislio jednostavan obris jabuke u dvije inačice, jednoj cijeloj i drugoj s odgriskom. Prva je previše podsjećala na trešnju, pa se Jobs odlučio za jabuku kojoj je nedostajao odgrizeni dio. Također je izabrao varijantu s prugama u šest boja, psihodeličnih nijansi uvrštenih među zemljane tonove zelene i nebeskoplave, iako je to značajno poskupilo tisak logotipa. Na vrh prospekta McKenna<sup>23</sup> je stavio maksimu koja se pripisuje Leonardu da Vinciju i koja će postati temeljno načelo Jobsove filozofije dizajna: Jednostavnost je vrhunac savršenstva (Walter, 2011). Steve Jobs je jako dobro razumio koliko je važno ostaviti važan dojam na ljude pri predstavljanju proizvoda posebno novog proizvoda. Za njega, nije smjelo biti greške. Sve je moralo biti savršeno odrađeno. I to je bilo moguće, samo po recepturi Steve Jacobsa. Način na koji je dogovarao imputiranje proizvoda sa svojim zaposlenicima isključivalo je komuniciranje preko mobitela ili laptopa. Steve Jacobs cijenio je dogovor izravno, kontakt oči u oči. Tako je dobivao nove ideje, ali unosio je elemente ljudskosti i živosti u komunikaciji.

---

<sup>22</sup> Rob Janoff je poznat po tome što je kreirao mega-ikonički Apple logo.

<sup>23</sup> Regis McKenna bio je marketinški guru u Silicon Valley, 1970-1980. godine. Steve Jobs učinio je sve da ga pridobije. Jedan od njegovih omiljenih citata bio je: Najbolja vrsta marketinga je obrazovanje“.

### **3. JOBSON POSLOVNI MORAL U PROSUDBI POSLOVNE ETIKE**

Appleov uspjeh i uspjeh Steve Jobsa ne počivaju samo na izgledu proizvoda. Steve Jobs bio je strastveni perfekcionista s vizijom i pažnjom za detalje i ono što još važnije, izvrsno je poznao tehničke detalje računala te je okupljao ljude oko sebe koji su i sami bili izvrsno informatički potkovani. Tako je stvorio odlične proizvode koje su kupci željeli kupiti pod svaku cijenu. Njegova filozofija poslovanja najbolje je objašnjena izjavom:

*„Idi tamo gdje želiš ići. Nastoj postići ciljeve koje želiš postići. Sve je u tvom srcu i rukama.“*

*(Strive to reach the goals you want to achieve. Everything is in your heart and in your hands.  
Steve Jobs).*

Način na koji se ta znanja i vještine postižu i primjenjuju predmet je istraživanja discipline koja se zove etika poslovanja. To je vrsta primijenjene etike koja istražuje primjenu općeprihvaćenih etičkih normi i načela u poslovanju pojedinca i poduzeća u zemlji i inozemstvu (Zovko 2011) čija je primarna svrha usmjerena na ostvarenje profita. Svrha etike poslovanja nije samo uputiti na važnost, istaknutost i vjerodostojnost moralnih načela i njihove primjene u konkretnim situacijama koje se odvijaju unutar određenog ambijenta poslovanja nego i objasniti kako su određena moralna načela nastala kako su oblikovana i kako ih primijeniti u poslovanju (Vidanec 2011). Motivi čovjekove brige za živi svijet definirani su kroz četiri etička pristupa: deontološka etika (dužnost), utilitarna etika (korisnost), etika emotivnosti (osjećaji) i situacijska etika (okolnosti).

#### **3.1. O POSLOVNIM ODLIKAMA STEVE JACOBSA KROZ PRIZMU ETIKE**

Poslovna etika koja ima interdisciplinarni karakter, prepoznaje se po bitnim čimbenicima koji utječu na etično ponašanje unutar poduzeća, a to su: etika pojedinca, organizacijski sustav, organizacijska kultura i vanjske interesne skupine. Svijet u kojem živimo ravna se prema načelima razmjene dobara i službi za određenu cijenu (Vidanec 2011). Etički gledano, biti idealno uspješan u današnje vrijeme ponajprije znači poslovati sukladno etičkim načelima kao što je pouzdanost, skrb za potrošača, fair poslovanje, poštenje i povjerenje (Vidanec 2011) prema (Connolly, Keller i Leever 2009). Učenje pravilnog i korektnog načina poslovanja, isključujući

pri tome, moto B. Franklina *time is money* (hrv. novac je vrijeme) zahtijeva vremena, znanje i vještine.

Poslovna etika i poslovni uspjeh često se međusobno isprepleću. No, mjerila poslovnog uspjeha stalno se mijenjaju u odnosu na postojanost etičkih principa i njihovu univerzalnost. Čovjek ima pravo na stvaranje jer mu je sposobnost stvaranja urođena. Čovjek ima pravo na udruživanje jer je po naravi biće zajednice. Čovjek ima pravo na posjedovanje ili vlasništvo. Čovjek ima pravo na rad jer je rad obilježje specifično ljudskoj vrsti. Čovjek ne radi samo kako bi sebi priskrbio, kako kaže Taylor „bolji i viši“ život, nego da se radom potvrdi kao kreativno i kontingentno biće. Čovjek ima pravo na nagradu od tog rada, kako stoji u Bibliji. No, čovjek nema pravo stvarati ono što se protivi ljudskosti. Pod time se misli na sve tvorevine čija upotreba može biti pogubna za ljudsku vrstu i njezin opstanak. A živimo u dobu u kojem te tvorevine postoje (Vidanec, 2011). Kamo svrstati računalnu tehnologiju? Da li je smatrati opasnom ili ne? Smatrati opasno ono što je svojim umijećima stvorio Steve Jobs uz pomoć svojih suradnika.

Glede moralnog djelovanja u prosudbi poslovne etike, kako biti dobar i po čemu prepoznati dobro djelovanje, središnje su teorijske referencije po kojima se promišlja moralno djelovanje u prosudbi poslovne etike. Temeljni etički pojmovi koji se nadovezuju na moralno djelovanje u prosudbi su dobro, sreća i vrlina. Za čovjekovo moralno djelovanje je isto tako važno steći uvid u značenje i ulogu dijaloga u međuljudskim odnosima (Vidanec, 2011). Etika vrline polazi od pretpostavke da je „čovjek dobro biće“ (Vidanec, 2011). Težnja za „dobrom“ je svrhovita, što znači da svako ljudsko biće svojim djelovanjem i umijećem želi ostvariti tu težnju

Ali Steve Jacobs nije imao težnju za „dobro“, on je imao težnju za inovacijom, stvaranjem računalne tehnologije koju će ljudi koristiti. Pod težnjom za „dobro“ podrazumijeva se sljedeće: sve što čovjek čini, čini radi samog dobra, a ne radi profitka ili koristi koje bi mu to dobro moglo priskrbiti (Vidanec, 2011). I u ovome Steve Jacobs je bio izuzetak. Njega nije zanimao milijunski dobitak. On je odrastao u neimaštini, često puta bio bez prebijenog novčića.

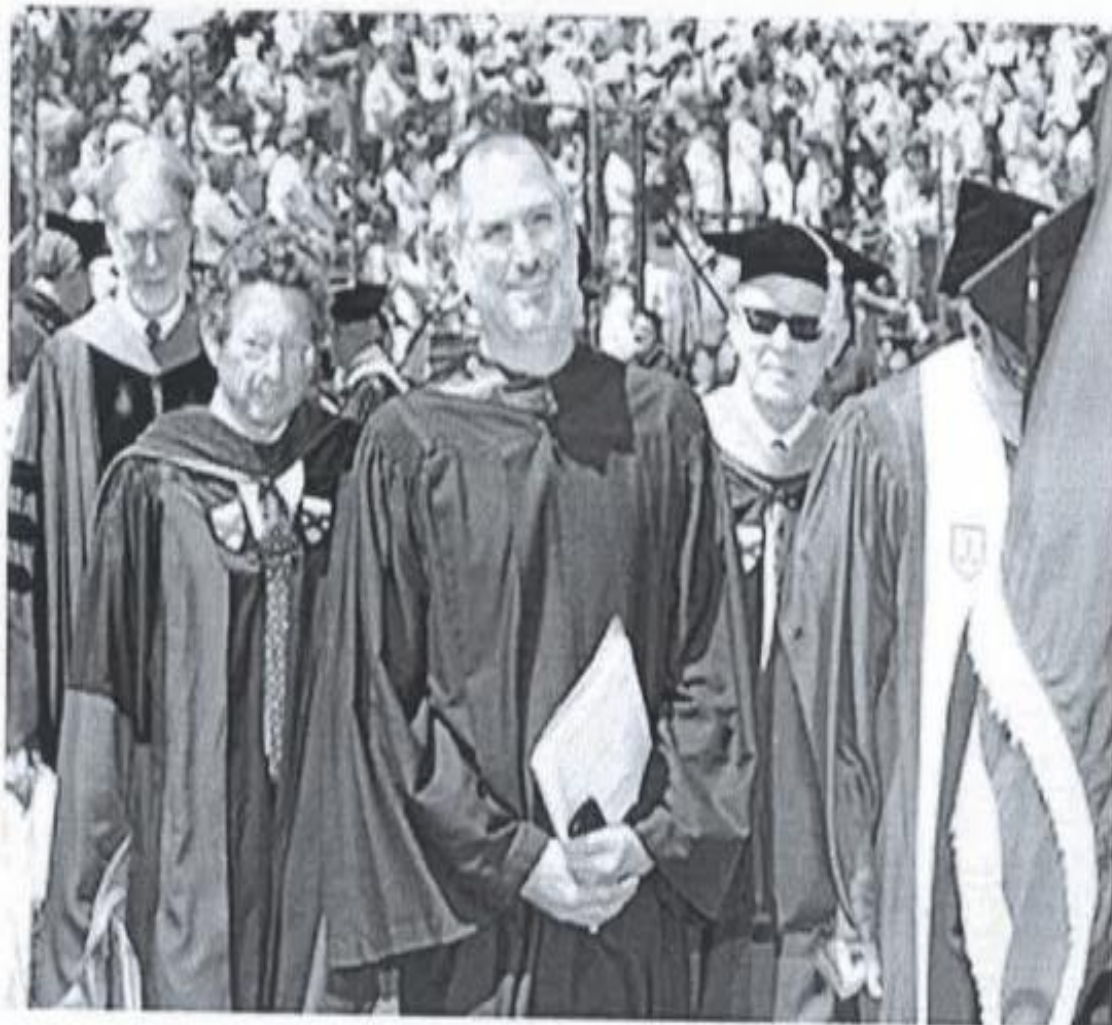
Pojam „dobro“ u svakodnevnom govori ljudi nerijetko koriste ne poznajući uopće njegovo značenje. Zacijelo se može čuti rečenice: „On / ona je dobar čovjek“. Dobar je jer pomaže drugima. Međutim, treba biti pažljiv. Čovjekova se dobrotu ne prosuđuje po njegovim djelima

već je čovjek dobar po sebi, a ne zato što čini dobra djela. (Vidanec, 2011) Primjerice, objavljuje se vijest da je tajkun darovao veći iznos za gladnu djecu ili za neku obnovu. Nažalost, postoje istine da maloljetna djeca rade za tajkune, za malo hrane. Ta je stvarnost daleko od nas. No, ono što Steve Jacobsa čini posebnim je to da on nije prikrivao svoje, nije igrao igrice, zahtijevao je nemilosrdno i istinito. Jasno mu je da to bila politika tržišta i on se tome prilagođavao a to je tražio od drugih.

### **3.2. O POSLOVNIM ODLIKAMA STEVE JOBSA KROZ PRIZMU ETIKE SUĆUTI**

Jobsova filozofija utemeljena je na jednoj vrlo kratkoj i jednostavnoj rečenici (citirano): „Ako živite svoj život kao da vam je svaki dan posljednji, jednog dana ćete sigurno biti u pravu.“ (Stanford News 2015). Na neki način, govor Steve Jobsa na promociji diplomanata sveučilišta Stanford (2005) predstavlja jednu vrstu ostavštine mladim ljudima koji su završili studij i kreću novim životnim stopama. Opisom svojeg životnog puta te mudrim savjetima, Steve Jobs, na sebi svojstven način, pomaže mladima da zakorače u nepoznato, pa savjetuje:

„Uvjeren sam da je jedina stvar koja me je tjerala naprijed ta što sam volio to što sam radio. Morate pronaći ono što volite. To vrijedi za posao jednako kao što vrijedi i za ljubav. Posao će vam odnijeti veliki dio života i jedini način da postigneš pravo zadovoljstvo jest taj da radiš ono u što vjeruješ, i da vjeruješ da to u što vjeruješ ima smisla. A jedini način da radiš ono što ima smisla jest da voliš to što radiš. Ako to još niste otkrili, nastavite tražiti. Nemojte stati. I, kako to već biva sa srcem, znat ćete kad nađete to što ste tražili. I poput svake prave veze, kako godine prolaze, postaješ sve stariji.“ (Stanford News 2015, 6)



Slika 2. Jobsov govor na promociji diplomanata

Izvor: (Stanford News, 2015)

Slava Steva Jobsa opisana je u mnogim člancima, knjigama i čak u znanstvenim radovima gdje se analiziralo njegovo globalno djelovanje kao vođe u računalnom svijetu. Jako su poštovani načini na koje je donosio odluke pa se govorilo: „Kako bi to učinio Steve Jobs?“. Ali, bio je kontroverzan čovjek koji je dijelio mišljenje i koji je poznat po snažnom autokratskom stilu. Dobio je epitet “egomanijak s doline Sicilije, „agresivac“, „zahtjevni“. Za njega nije postojao kolaborativni stil upravljanja. Priče o njegovim ispadima su legendarne. Ali, ucrtano je njegovo uvjerenje kao vođe da u poslu nismo da budemo podređeni, da budemo najbolji prijatelji - to je

polazna točka po kojoj bi mogli učiti poslovni ljudi. Navodi: „Moj posao nije da budem dobar prema ljudima. Moj posao je da ih učinim boljim.“

Tijekom izgradnje svojeg poduzeća, Steve Jobs imao je jasnu viziju što želi postići i nagon za postizanjem te vizije. Može se čak reći da je njegova strast prema toj viziji promjene bila ravna opsjednutosti. I takvu strast očekivao je i od svojih suradnika. To je sigurno stvorilo određene sukobe i napetosti između njega i suradnika, ali poslovni rezultati bili su vidljivi u prodajnim brojkama računala i ostale tehnologije u svijetu. To je bit poslovanja odnosno poslovne strategije koje Steve Jobs ostavlja novim generacijama sa dvije rečenice: strast i vizija. One daju rezultate.

Jedna prava riznica poslovnih savjeta Steva Jobsa je neprocjenjiva ostavština ovog poznatog poduzetnika (Blog Peninsula Team, 2011):

1. Ne smijete biti najbolji prijatelj vaših zaposlenika. Treba biti njihov vođa i vodiča te im pokazati kako da učine najbolje.
2. Potaknite svoje zaposlenike i kupce kroz svoju poslovnu strast prema poslu ili proizvodu
3. Posjedujte viziju što i zašto nešto postići
4. Nastavite s inovacijama
5. Ne podliježite razočarenju, sačuvajte svoj poduzetnički duh
6. Samo se usredotočite na najbolje ideje u Vašem poduzeću. Ne morate sve učiniti.

Istina je takva da praktična filozofija i etika ne samo da počivaju na solidnim ontološkim temeljima nego su štoviše središnji pojmovi praktične filozofije zamišljeni analogno strukturu prirode i bitka uopće. Budući dakle da je sama priroda svrsishodna, nikakvo čudo što tako stoji i s čovjekom: i on ima svoje *poradi* čega i svoju *svrhu*, pa tak svaka njegova djelatnost svoju *posebnu svrhu*, što napokon ima svoj *posljednji razlog* u samoj izgradnji bitka (Aristotel, 1988, str. 14).

### **3.3.O POSLOVNIM ODLIKAMA STEVE JOBS KROZ PRIZMU UTILITARIZMA**

Utilitarizam (engleski utilitarianism, prema latinskom utilitas: korist), smjer u etici koji svrhu ljudskoga djelovanja vidi u koristi i dobrobiti, bilo pojedinca bilo zajednice, i koji utoliko smatra

da ćudorednost izravno potječe iz načela korisnosti. Zato ga određuju eudajmonizam, maksimizacija, egalitarizam, konzekvencijalizam i etički redukcionizam (Enciklopedija.hr, 2020). Prva od tih značajki znači da se intrinzičnim dobrom proglašavaju isključivo ugodna mentalna stanja, a intrinzičnim zlom jedino neugodna. Prema filozofskom rječniku, utilitarizam je filozofski i etički smjer koji poistovjećuje dobro s korisnim, postavljajući korist za temeljni kriterij moralnih vrijednosti.<sup>24</sup>

Još jedna značajka upućuje na to da je utilitarizam teleološka doktrina koja specificira vrhovni cilj za kojim treba ići cjelokupno djelovanje, a to je postizanje maksimalnoga dobra. Kako bi se to moglo točno odrediti, utilitaristi su razvili tzv. račun zadovoljstva, koji u obzir uzima sljedeće čimbenike: intenzitet, trajanje, izvjesnost, udaljenost, plodnost i čistoću ugodnih i neugodnih iskustava (Enciklopedija.hr, 2020).

Utilitarizam zahtijeva uspostavu i promatranje sustava društvenih, pravnih i moralnih pravila koji omogućuju cijelom čovječanstvu najbolji mogući život, život koji je što više ispunjen zadovoljstvima bilo po kvaliteti i kvantiteti. Društvo mora osigurati socijalno-ekonomske preduvjete u kojima ne prevladava siromaštvo (Mill, 2020).

Nadalje, utilitarizam je kao pokret kojemu je bio cilj reforma na ekonomskom političkom i obrazovnom planu u Engleskog „postigao više nego sve idealističke filozofije zajedno“ (Vidanec, 2011, str. 55). Ista autorica dodaje da načelo najveće sreće za najveći mogući broj ljudi u rukama liberalnih ekonomista postalo je opravdanje za tzv. *laissez faire* i slobodnu trgovinu.

Liberali, odnosno, fiziokrati ili pobornici prirodnog prava mislili su da će slobodno i nesmetano nastojanje svakog čovjeka da postigne vlastiti užitek, uz poštivanje zakona, dovesti do najveće sreće društva. Međutim, posljedice ljudskog djelovanja pokazale su da svaka šteta nanosena društvu šteti samom čovjeku (Vidanec, 2011).

---

<sup>24</sup> Rječnik filozofskih pojmova

Na temelju utilitarističke etike proizlazi sljedeće (Vidanec, 2011):

1. Svi ljude teže prema sreći i sukladno tome svi trebaju uživati jednaka prava i mogućnosti-legitimnost
2. Najveća sreća se može postići jedino ako se uvjeti ne mijenjaju: pritom su jednakost i sigurnost najvažniji motivi

Tungendhat (2003) smatra da su u današnje vrijeme tri etike na djelu: etika koristi ili utilitaristička etika, etika sućuti i etika odgovornosti. Podjela je prilagođena današnjim životnim uvjetima i načinu života.

Utilitaristička poslovna etika Steva Jobsa počiva na proizvodima koje nudi tvrtka Steva Jobsa čine ljude zadovoljnim, sretnim i da ih potiče na stjecanja novih znanja i vještina. Znači javlja se korisnost. No, dolazi do nejednakosti u upotrebi a to dovodi do mijenjanja uvjeta. Stoga, Steve Jobs uvijek je nastojao iznaći inovaciju.

Kada se spoji utilitarizam i poslovna etika, dobiva se spoj odlučivanja o tome što je najbolje za veći broj ljudi. Prema tom pristupu, nastoji se smanjiti loše učinjeno te povećati dobro učinjeno. „Etička odluka organizacije je ona koja donosi najviše dobra i čini najmanje zla za sve koje odluka uključuje – kupce, zaposlene, dioničare, zajednicu i okoliš. Odluka se treba donositi tako da uvijek za ishod ima najveći mogući odnos između dobra i lošeg<sup>25</sup> .“

Prema utilitarizmu, jedino što je po sebi dobro jest sreća, sve ostalo dobro je samo u mjeri u kojoj vodi sreći. Dakle, jedino što ima intrinzičnu vrijednost jest sreća, ostale stvari mogu biti samo instrumentalno vrijedne i to u mjeri u kojoj dovode do sreće (Berčić, 2008). Ono što nudi Steve Jobs su računalni uređaji bez kojih ljudi ne mogu. Uz pomoć njih povezuju se sa drugim ljudima, dopisuje, odrađuje različite poslove. To ih čini sretnim. Stoga, izrazita je jasnoća etički ispravnog djelovanja utilitarizma i djelovanja Steve Jobsa: u maksimiziranju sreće. Utilitarizam je naprosto izraz „nastojanja da ljudima bude bolje, da bolje žive i da budu sretni“ (Berčić, 2008, str. 364).

---

<sup>25</sup>Usp. Aleksić, Ana . »Poslovna etika-element uspješnog poslovanja.« Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu, 2007, godina 5 izd., str. 423.



#### 4. ZAKLJUČAK

Razvoj poslovne etike u 20. stoljeću unosi značajne promjene u poslovanju i odnosima među zaposlenicima. Zahtijeva rad poduzeća koji je temeljen na etičkim načelima uz uvođenje etičkog kodeksa i razvoj politike društvene odgovornosti poduzeća. Etika postaje bitna sastavnica svakog poduzeća. Posljedice kršenja poslovne etike ne reflektiraju se samo na ugledu poduzeća već utječu na financijsku razinu poslovanja poduzeća odnosno može dovesti do određenih poslovnih gubitaka – odustajanje klijenata od poslova i sl.

Poslovna etika postaje dio socijalne etike u čijem središtu su problemska pitanja kao: moral, moralni problemi i moralni sudovi.

U središtu rada je uvid u život i djelo Steve Jobsa iz perspektive poslovne etike. Analiza života i rada Steve Jobsa obuhvaća razdoblje od najranijih dana njegovog života i rada, jer događaji u obitelji obilježili su ga kao čovjeka i poslovnog magnata. Analiza njegova života pokazala je zanimljive podatke o njegovoj prošlosti. Steve Jobs je dijete posvojenih roditelja a ta činjenica je izmijenila njegov način gledanja na život. Međutim, grešku svojih roditelja ponovio je – sam je napustio svoje dijete. Poslije, promijenio je stav i preuzeo je odgovornost za svoju kćer. Takav redoslijed ponašanja upućuje na određenu emocionalnu nesigurnost. Steve Jobs nije pokazivao zanimanje za nastavu u određenim okvirima- odustaje od fakultetskog obrazovanja, ali prihvaća tečaj kaligrafije. Imao je veoma izraženu intuiciju. Kao da je znao da će tečaj kaligrafije odigrati određenu ulogu u stvaranju njegovih uređaja. U tadašnje vrijeme, svima je dao do znanja što želi i ulaže svu svoju energiju u stjecanje znanja i uštedu novaca. U danima mladosti upoznaje prijatelja Wozniaka. Wozniak i Jobs su karakterno različite osobe s različitim poslovnim percepcijama ali u njihovom slučaju pokazalo se kao dobitna kombinacija. Već tada Steve Jobs postavlja čvrste temelje svojeg poslovnog carstva.

Steve Jobs dobivao je različite epitete od karizmatične osobe do impulzivne i narcisoidne osobe. Kao da je bilo više osoba u njemu ali sve to uklapalo se u obrazac iznimnog poslovnog magnata. Steve Jobs razumio je kako treba uvjeriti ljude. Njegova sposobnost čitanja neverbalnih poruka potpomogla je razumijevanju međuljudskih odnosa. Nije ništa prepuštao slučaju - osobno se uključivao u intervju za zaposlenike. Birao je samo najbolje.

Zaključno, može se reći kako osobna priča i poslovni uspjeh Stevea Jobsa odražavaju američki san. Usponi i padovi u karijeri utjelovljuju poduzetnički duh. Od pokretanja posla u garaži roditelja do izvršnog direktora jedne od najcjenjenijih američkih kompanija, njegova priča je legenda.

U analizi poslovne filozofije Stevea Jobsa, polazi se od jasno određene filozofije da poslovni svijet počinje sve više uvažavati osjećaje empatije jer su važni za regulaciju društvenog ponašanja i međuljudskih odnosa. No, utilitaristička poslovna etika Stevea Jobsa počiva na proizvodima koje nudi tvrtka Stevea Jobsa kako bi čine ljude učinila zadovoljnim, sretnim i da ih potiče na stjecanja novih znanja i vještina. Znači javlja se korisnost.

Steve Jobs zanimao je krajnji rezultat, nije ga zanimao način na koji doći do cilja. Zanimao ga je krajnji ishod - odličan proizvod. Takav način rada stvarao je određene frustracije i napetosti između njega i njegovih suradnika.

Najvažnije od svega, potrebno je sanjati velike i ambiciozne snove, ali i kontinuirano raditi na njihovom ostvarenju. Sve je moguće, ali samo onima koji se ne boje pokušati. Steve Jobs se nije bojao pokušati bez obzira na cijenu.

Steve Jobs je poznat po izreci da je ponosan na ono što nije napravio kao i na ono što je napravio. Za uspjeh u svemu što radimo potrebno je naučiti reći ne i bez grižnje savjesti se posvetiti sebi i svom poslu. Naučimo reći ne onome što nas ometa, što nam krade vrijeme i što nas ne čini produktivnima.

*Apple Inc.* Kompanija i danas počiva na filozofiji Steve Jobsa, njegovim vjerovanjima i visokim standardima koje je postavio sebi, ali očekivao i od drugih. Danas nije teško osmisliti proizvod. Nije teško pokrenuti posao iz garaže ili sobe. Jer imamo Internet. Teško je osnovati i održati kompaniju koja desetljećima donosi nevjerojatan profit, koja je lider u području dizajna i performansi i koja je promijenila način gledanja ljudi na tehnologiju, mobilne telefone i osobna računala.

## 5. POPIS LITERATURE

### 5.1.KNJIGE I ČLANCI

1. Aleksić, A. (2007). Poslovna etika-element uspješnog poslovanja. *The Proceedings of Zagreb Faculty of Economics and Business Vol.5 No.1.*, str. 420-429.
2. Aristotel. (1988). *Nikohamova etika*. Zagreb: Globus, Sveučilišna naklada Liber.
3. Berčić, B. (2008). Utilitarizam. *Filozofska istraživanja*, 2(Vol.28), str. (363–377. Preuzeto 8. 6 2020 iz <https://hrcak.srce.hr/27865>
4. Connolly, P., Keller, D., & Leever, M. (2009). *Ethics In Action: A Case-Based Approach 1st Edition*. NY: John Wiley & Sons.
5. Enciklopedija.hr. (6. 6 2020). *Utilitarizam*. Dohvaćeno iz Enciklo: <https://www.enciklopedija.hr/natuknica.aspx?id=63501>
6. Gallo, C. (2010). *The Presentation Secrets of Steve Jobs - How to Be Insanely Great in Front of Any Audience*. NY: MCGraw Hill Companies. Dohvaćeno iz <http://www.presensatie.nl/wp-content/uploads/2014/08/Presentation-Secrets-Of-Steve-Jobs.pdf>
7. Goleman, D. (2019). *Emocionalna inteligencija - zašto je važnija od kvocijenta inteligencije*. Zagreb: Mozaik knjiga.
8. Hackman, M., & Johnson, C. (2009). *Leadership: A Communication Perspective (5th Ed.)*. Long Grove, IL: Waveland Press.
9. Isaacson, W. (2011). *Steve Jobs*. New York: Simon & Schuster.
10. Larsen, R. (2008). *Psihologija ličnosti*. Zagreb: Naklada Slap.

11. Mladenović, D. (2017). *Algoritam za uspjeh- neurolingvističko programiranje*. Zagreb: Mirroras centar.
12. Mulla, Z. R. (2013). Leader Motives, Impression Management, and Charisma: A Comparison of Steve Jobs and Bill Gates. *Management and Labour Studies*, 155-184.
13. Paine, L. (2004). *Value Shift: Why Companies Must Merge Social and Financial Imperatives to Achieve Superior Performance*. New York: McGraw-Hill.
14. Prater, M. (2018). *Hubspot: 25 Steve Jobs Quotes That Will Dramatically Shift Your Mindset*. Preuzeto 13. 7 2020 iz <https://blog.hubspot.com/sales/steve-jobs-quotes>
15. Rogers, C. (1975). Empathic. An unappreciated way of being. *Counselling Psychologist*, str. 2-10.
16. Rolih, R. (2017). 7 najboljih ideja Stevea Jobsa kojima odmah možete povećati prodaju vaših proizvoda i usluga. *Business Titans*, 1. Preuzeto 6. 6 2020 iz <https://hr.business titans.online/stevejobs-7-ideja/>
17. Šimac, S. (30. 1 2020). Empatija – razumijete li doista njezino značenje? *Psihologija*, 1-3. Preuzeto 14. 7 2020 iz <https://www.krenizdravo.hr/zdravlje/psihologija/empatija-razumijete-li-doista-njezino-znacenje>
18. Stanford News. (2015). Jobsov govor na promociji diplomanata. (D. Vidanec, Ur., & M. Kalamir, Prev.) SAD: Veleučilišta Baltazar Zaprešić.
19. Tungendhat, E. (2003). *Predavanje o etici*. Zagreb.
20. Vidanec, D. (2011). *Uvod u poslovnu etiku (priručnik) 2. dopunjeno izdanje*. Zaprešić: Visoka škola za poslovanje i upravljanje, s pravom javnosti "Baltazar Adam Krčelić".

21. Walter, I. Čitaonica. SAD, SAD: Europapress Holding 2011. Preuzeto 8. 6 2020 iz <https://blog.dnevnik.hr/procitano/2012/03/1630419003/steve-jobs.html>
22. Zlatić, I. (2018). Što je empatija. *Blogovi o obrazovanju u 21. stoljeću*. Preuzeto 14. 7 2020 iz <https://samoobrazovanje.rs/sta-je-empatija/>
23. Zovko, J. (2011). *Etika poslovanja : skripta* . Zaprešić : Visoka škola za poslovanje i upravljanje "Baltazar Adam Krčelić".

## 5.2.INTERNETSKI IZVORI

1. Filozofija.org.Rječnik filozofskih pojmova. <https://www.filozofija.org/rjecnik-filozofskih-pojmova/#U>. Datum pristupa: 8.6.2020
2. Enciklopedija.hr. *Utilitarizam.*: <https://www.enciklopedija.hr/natuknica.aspx?id=63501>. Datum pristupa: 6.6. 2020.
3. Blog Peninsula Team. (2011). The Big Idea - The Leadership Legacy of Steve Jobs. UK. <https://www.peninsulagrouplimited.com/blog/the-big-idea-the-leadership-legacy-of-steve-jobs/>. Datum pristupa 7.6.2020
4. Mill, J. (2020). Ethics. *Internet Encyclopedia of Philosophy*. Dostupno: <https://www.iep.utm.edu/mill-eth/#H10>. Datum pristupa 6.6.2020

## **6. POPIS SLIKA, TABLICA I GRAFIKONA**

**Slika 1. HP-65 kalkulator, Steve Wozniak, Apple 1, VW Microbus i Steve Jobs.....12**

**Slika 2. Jobsov govor na promociji diplomanta .....24**

## ŽIVOTOPIS

<b>Osobni podaci</b>	
Ime / Prezime	<b>Ivan Perica</b>
Adresa	Petrinjska 25, 10 000 Zagreb
Telefonski broj	091 1145 135
E-mail	Ivan.perica@hotmail.com
Državljanstvo	Hrvatsko
Datum rođenja	07.06.1990.
Spol	Muški
<b>Radno iskustvo</b>	
Datumi	Zasebno unesite svako radno mjesto / zaposlenje, počevši s posljednjim 2014. -
Zanimanje ili radno mjesto	Voditelj ugostiteljskog objekta.
Glavni poslovi i odgovornosti	Vođenje, koordinacija i nadziranje čitavog tima, poslovi promocije i marketinga, računovodstveni poslovi, svakodnevna kontrola stanja skladišta, itd.
Naziv i adresa poslodavca	Ugostiteljski objekt Krolo, Radićeva 7
<b>Obrazovanje i osposobljavanje</b>	
Datumi	2017. -2020.
Naziv dodijeljene kvalifikacije / zvanje	Stručni prvostupnik ekonomije, bacc. oec.
Glavni predmeti / stečene profesionalne vještine	Savladani glavni predmeti iz znanstvenog polje ekonomije
Naziv i vrsta ustanove pružatelja obrazovanja i osposobljavanja	Veleučilište spravom javnosti Baltazar Zaprešić
<b>Osobne vještine i kompetencije</b>	
Materinski jezik	<b>Hrvatski</b>
Drugi jezik	<b>Engleski</b>
Organizacijske vještine i kompetencije	Sposobnost vođenja, Sposobnost prilagođavanja promjenama, Rješavanje problema, Timski rad, Samo-motivacija, Inovativnost, Efikasnost
Računalne vještine i kompetencije	Vješto baratanje Microsoft Office™ alatima (Word™, Excel™ and PowerPoint™)
Druge vještine i hobiji	Sport, Planinaranje, Čitanje
Vozačka dozvola	Ne