الدوافع والبواعث

«أعتقد أنه توجد في داخلي خمسة منتجات عظيمة أخرى».

مجلة إيسكواير، 1986

«لأنني المدير التنفيذي، وأؤمن بإمكانية إنجازه».

عن السبب الذي اختاره لتجاوز المهندسين الذين اعتقدوا أن حاسوب آي ماك غير مجدٍ ولا قابل للتنفيذ، مجلة تايم، 2005

«كلما أنجزتَ شيئًا بطريقة مركزة في مدة محددة يجب أن تتخلى عن المجالات الحياتية الأخرى التي يمكن أن تعيش فيها. ينبغي أن تتبنى رؤية نفقية وحيدة الهدف فعلًا إذا أردت إنجاز شيء مهم، ولاسيما إن كنت راغبًا في أن تكون مبتكرًا لا تاجرًا».

مجلة إيسكواير، 1986

«نحن آخر الأشخاص القادرين على الإنجاز في هذه الصناعة، لهذا السبب نحن هنا».

«هدفنا هو صنع أفضل الأجهزة في العالم، لا أن نكون الأكبر».

مؤتمر مع المحللين عبر الفيديو، 2010

«يعتمد تكويننا بوصفنا شركة استهلاكية على هذا الزبون الفرد الذي يصوت معنا أو ضدنا. هكذا نفكر. ونعتقد أن وظيفتنا هي تحمل المسؤولية عن تجربة المستخدم برمتها. فإذا لم نرتقِ إلى المستوى المتوقع فاللوم بكل بساطة يقع علينا وحدنا».

«نعتقد أن الزبائن أذكياء، ويريدون منتجات خضعت لتفكير متعمق ومتروٍ».

«تذكر أننا سنموت هو أفضل طريقة أعرفها لتجنب شرك الخوف من فقدان شيء نملكه. نحن لا نملك شيئًا، ولا حتى ثيابنا. وليس ثمة سبب يدعو إلى عدم الاهتداء بقلوبنا».

«ابـذل قصارى جهدك لصنع أفضل منتج ممكـن، ولا تتوقـف قبـل أن تشعـر بأنـه علـى أحسـن حـال. لكـن بغض النظر عـن التفكير العقـلاني، فـإن نبضـات القلب تتسـارع بشدة قبل أن يرى الناس ما أنتجت».

«حتـى إذا استمـرا في ركـوب مخاطـرة الفشـل، يظـلان فنانـين. لقـد اعتـاد [بـوب] ديـلان و[بابلـو] بيكاسـو المخاطـرة بالتعرض للفشل على الدوام».

«كان ليونـاردو دافنشي فنانًا عظيمًا وعالمًا كبـيرًا. وعـرف [النحـات والرسـام الشهـير] مايـكل أنجلـو الكثـير عـن كيفيـة تقطيـع

الأحجار في المقالع. وأفضل عشرة علماء حاسوب عرفتهم هم من الموسيقيين».

«أكنّ احترامًا كبيرًا للتحسين المتراكم باطراد، وهذا ما فعلته في حياتي، لكن جذبتني دومًا التغييرات الأكثر ثورية، لا أعرف لماذا. ربما لأنها أصعب، وأكثر إجهادًا من الناحية العاطفية والوجدانية. في العادة، تمر بحقبة يبلغك فيها الجميع بأنك فشلت فشلًا ذريعًا».

«لا نملك فرصة صنع أشياء عديدة، ويجب على الكل الامتياز والتفوق فعلًا؛ لأن هذه هي حياتنا. الحياة وجيزة، عابرة، ثم تنتهي.. واخترنا جميعًا فعل ذلك في حياتنا. ومن ثم فإن من الأفضل التفوق والامتياز، من الأفضل أن نستحق الحياة».

مجلة فورتشن

«نريد أن نقف عند نقطة التقاطع بين الحواسيب والإنسانوية».

«لماذا الموسيقى؟ حسنًا، نحن نحب الموسيقى، ومن الممتع دومًا فعل شيء تحبه».

تقديم أول جهاز آي بود، 2001

«نعتقد أن حاسوب ماك سوف يباع بأعداد ضخمة، لكن لم نصنع ماك للآخرين، بل لأنفسنا».

«مازلنا نعمل على الصندوق. نحب الصندوق.. مازلت أقضي كثيرًا من وقتي أعمل على حواسيب جديدة، وستظل دومًا المهمة الرئيسة لآبل. لكن تجربة المستخدم هي ما نهتم به، ونحن نوسع التجربة فيما وراء الصندوق عبر الاستخدام الأفضل للإنترنت».

مجلة فورتشن، 2000

«أسوأ ما يمكن أن يحدث حين نكبر، وننمو، ويزداد تأثيرنا في العالم هو أن نغير قيمنا الجوهرية ونتركها تنحرف. لا يمكن أن أفعل ذلك. بل أفضل الاستقالة. نحن نتمسك اليوم بالقيم ذاتها التي تمسكنا بها بالأمس».

حول مسألة هل كان على الشركة أن تتابع القضية مع موقع مدونة جيزمودو Gizmodo، مؤتمر المنتجات كلها رقمية، دي8، 2010

«هناك مكون وراثي قوي في آبل، يتعلق باستخدام أحدث التقانات المتقدمة وجعلها سهلة على الناس».

صحيفة الغارديان، 2005

«وجدت عند عودتي إلى آبل أن صناعتنا في غيبوبة. وذكرتني الحالة بديترويت في السبعينيات، حين كانت السيارات الأمريكية مراكب فوق عجلات».

«يشعر كل واحد هنا بأن اللحظة الراهنة هي واحدة من لحظات تأثيرنا في المستقبل».

«يقولون: إن عليك أن تتحمس لعملك وتهواه، وهذا صحيح تمامًا. أما السبب فهو أنه صعب إلى حد أنك لو لم تتحمس له، وتهواه فإن آي شخص عقلاني سيتركه، ويتخلى عنه».

مؤتمر المنتجات كلها رقمية، دي5، 2007

«أنـا مقتنع بـأن نصف الفـوارق بين رجال الأعمـال المغامريـن الناجحـين والفاشلـين يكمـن في الـدأب والمثابـرة والتصميـم. النجاح صعـب جدًّا ويتطلب التضحية بجزء كبير من حياتك».

مجلـة عـالم الحاسـوب، جوائـز منظمـة الأبحاث والتعليم الأمريكية، 1995

«يجـب أن تكون حـذرًا ومتأنيًا عند اختيار مـا تفعله. فمـا إن تختار عملًا تهتـم به فعلًا، ووجـدت أنـه يستحـق الكـد والكـدح، تستطيع نسيـان كل شـيء والبـدء بالتنفيـذ. ويأتـي الإخلاص والمثابرة بصورة طبيعية».

مجلة فورتشن، 1998

«لقد بذلت قصارى جهدي هنا. ولا أعتقد أنني قادر على تقديم المزيد».

مجلة بيزنيس ويك، 1998

«نحن متحمسون لما نفعله».

«من الصعب معرفة هل تهتم هذه الأنشطة التجارية المبتدئة على الإنترنت ببناء الشركات أم بالمال. لكن أستطيع التأكيد على أنها إذا لم تكن تريد بناء شركات فعلًا فلن تنال بغيتها؛ لأن الميدان صعب، ولا يمكن الاستمرار دون حماس ومثابرة».

مجلة فورتشن، 2000