**Steve Jobs: Mowa inaugurująca rok akademicki na Uniwersytecie Stanforda
*You’ve Got to Find What You Love (Możesz znaleźć to, co kochasz)* wygłoszona 12 czerwca 2005 r.**

Jobs przygotował swoje wystąpienie, używając tych samych technik, które czynią jego prezentacje tak elektryzującymi. Jedyne, czego w nim zabrakło, to slajdy; reszta to klasyczny Steve Jobs. […]

Zamieszczone fragmenty są przykładem jego zdolności komunikacyjnych i prezentacyjnych.

***Chciałbym opowiedzieć wam trzy historie z mojego życia. Trzy historyjki i tyle. Nic wielkiego.***

[…widzimy tu, jak ważną rolę w przekazie Jobsa odgrywa **reguła trzech**. Od początku przedstawia on słuchaczom harmonogram swojego wystąpienia, zapowiadając, że opowie trzy historie – nie cztery, ale właśnie trzy. Struktura przemówienia jest uderzająco prosta: **wstęp, trzy historie, konkluzja.**

***Pierwsza historia jest o łączeniu rzeczy w logiczną całość.***

Tu Jobs rozpoczyna swoje trzy anegdoty; pierwsza dotyczy tego, jak po sześciu miesiącach rzucił studia w Reed College. Mówi, że z początku bał się, co to będzie, ale wszystko się jakoś ułożyło: dzięki rezygnacji ze studiów w pełnym wymiarze miał czas chodzić na zajęcia, które naprawdę go interesowały, jak np. na kaligrafię. Dziesięć lat później wprowadził do systemu macintosha czcionkę kaligraficzną, „łącząc jedno z drugim w logiczną całość”.

*[Kaligrafia] była piękna, reprezentowała bogatą historię oraz artystyczne wyrafinowanie, które wymyka się naukowym opracowaniom – i fascynowała mnie.*

Już we wczesnym okresie życia Jobs odkrył w sobie zamiłowanie do prostoty i do projektowania. Znalazł swój najważniejszy życiowy cel – mesjanistyczną potrzebę zmieniania świata i wolę nieoglądania się za siebie. Wystarczy dzielić się pasją do tego, czym się człowiek zajmuje, a entuzjazm udzieli się innym.

***Druga z moich historii jest o miłości i o stracie.***

W tej części Jobs mówi o tym, jak jako dwudziestolatek zakochał się w komputerach, jak dzielił tę pasję ze swym przyjacielem Wozem. Opowiada, jak w dziesięć lat zbudował korporację wartą dwa miliardy dolarów, a potem, jako trzydziestolatek, został wyrzucony z firmy przez nadzorcę Apple’a.

*Jestem głęboko przekonany, że przez całe życie napędzała mnie miłość do tego, co robię. Każdy powinien znaleźć coś, co kocha.*

I znowu widzimy, że **pasja** jest centralnym elementem życia Jobsa: jest przekonany, iż swój sukces zawdzięcza podążaniu za głosem serca, swej głębokiej pasji. Wiele w tym prawdy. Pamiętajmy, że jeśli nie znajdziemy w sobie pasji do tego, o czym mówimy, żadna z technik prezentacyjnych Jobsa nie będzie działać. Musimy znaleźć coś takiego, co spowodowałoby, żebyśmy z utęsknieniem czekali na następny świt, aby znowu to robić. Jeśli nam się to uda, znajdziemy swe właściwe powołanie.

***Trzecia historia jest o śmierci.***

Zdanie to otwiera najbardziej poruszającą część całego przemówienia. Jobs wspomina dzień, w którym lekarze powiedzieli mu, że ma raka trzustki. Myślał, że zostało mu trzy do sześciu miesięcy życia. Okazało się później, że postać raka, jaką u niego stwierdzono, jest bardzo rzadka i uleczalna, ale całe zdarzenie wywarło na Jobsie niezatarte wrażenie.

*Nikt nie chce umierać. Nawet ludzie, którzy chcą pójść do nieba, żeby się tam dostać.*

Jobs zawsze się **bawi.** Znajdzie sposób, by pożartować nawet z tak ponurego tematu.

*Nasz czas jest ograniczony, nie pozwólmy więc, by upłynął on nam na życiu cudzym życiem. Nie pozwólmy zamknąć się w dogmatach – czyli żyć w cieniu zasad wymyślonych przez innych ludzi. Nie pozwólmy, by szum cudzych opinii zagłuszył nasz własny, wewnętrzny głos.*

Ten akapit zawiera przykład użycia potężnego narzędzia retorycznego, jakim jest **anafora**, czyli powtórzenie tego samego słowa lub frazy w kolejnych zdaniach. Przypomnijmy sobie Martina Lutera Kinga i jego „Miałem sen, iż…….”. wszyscy wybitni mówcy z kręgu polityki, od Churchila po Kinga, od Reagana po Obamę, używali anafory, by nadać swoim wywodom zdecydowaną strukturę. Jak Jobs dowodzi w powyższym fragmencie, to klasyczne narzędzie nie musi być wyłączną własnością polityków; każdy, kto chce sprawować „rząd dusz” nad swoją publicznością, może się nim posłużyć.

*Co najważniejsze – niech wam nie braknie odwagi, by podążać za głosem serca i intuicji;
w sobie znany sposób one już wiedzą, co naprawdę jest spełnieniem waszych pragnień. Zawsze bądźcie spragnienie, zawsze bądźcie szaleni.*

Jobs zamyka przemowę zdaniem, które jest jednocześnie **sloganem, głównym tematem
i radą** – „zawsze bądźcie spragnieni, zawsze bądźcie szaleni”. […] Jobs kilka razy powtórzył ten temat w prezentacji. W tym wypadku powtarza „zawsze bądźcie spragnieni, zawsze bądźcie szaleni” trzy razy w akapicie zamykającym przemówienie.

W przemowie tej Jobs wyjawia sekret swego sukcesu w biznesie i w komunikacji – mówi: rób to, co kochasz, dostrzegaj szanse w niepowodzeniach, poświęć swe siły uporczywemu dążeniu do doskonałości. Cokolwiek robi – czy jest to projektowanie nowego komputera, czy produkcja nowego gadżetu, zarządzanie Apple’em, nadzorowanie pracy Pixara czy prezentacja – Jobs wierzy w wartość tego, co osiągnął. To ostatnia i najważniejsza lekcja, jakiej nam udziela: warto **wierzyć w siebie i w siłę historii,** którą opowiadamy. Jobs całe życie podążał za głosem serca. Jeśli chcemy olśnić naszą publiczność, musimy robić to samo: to pozwoli nam uczynić kolejny krok na drodze ku „obłędnym” prezentacjom.

Fragment książki Carmine Gallo, *Steve Jobs. Sztuka prezentacji.* Wyd. Znak Litera Nova, Kraków 2018 r., s. 316-319.