

رئيس مجلس الإدارة رئيس التحرير  
فخري كريم

ملحق ثقافي اسبوعي يصدر عن جريدة المدى

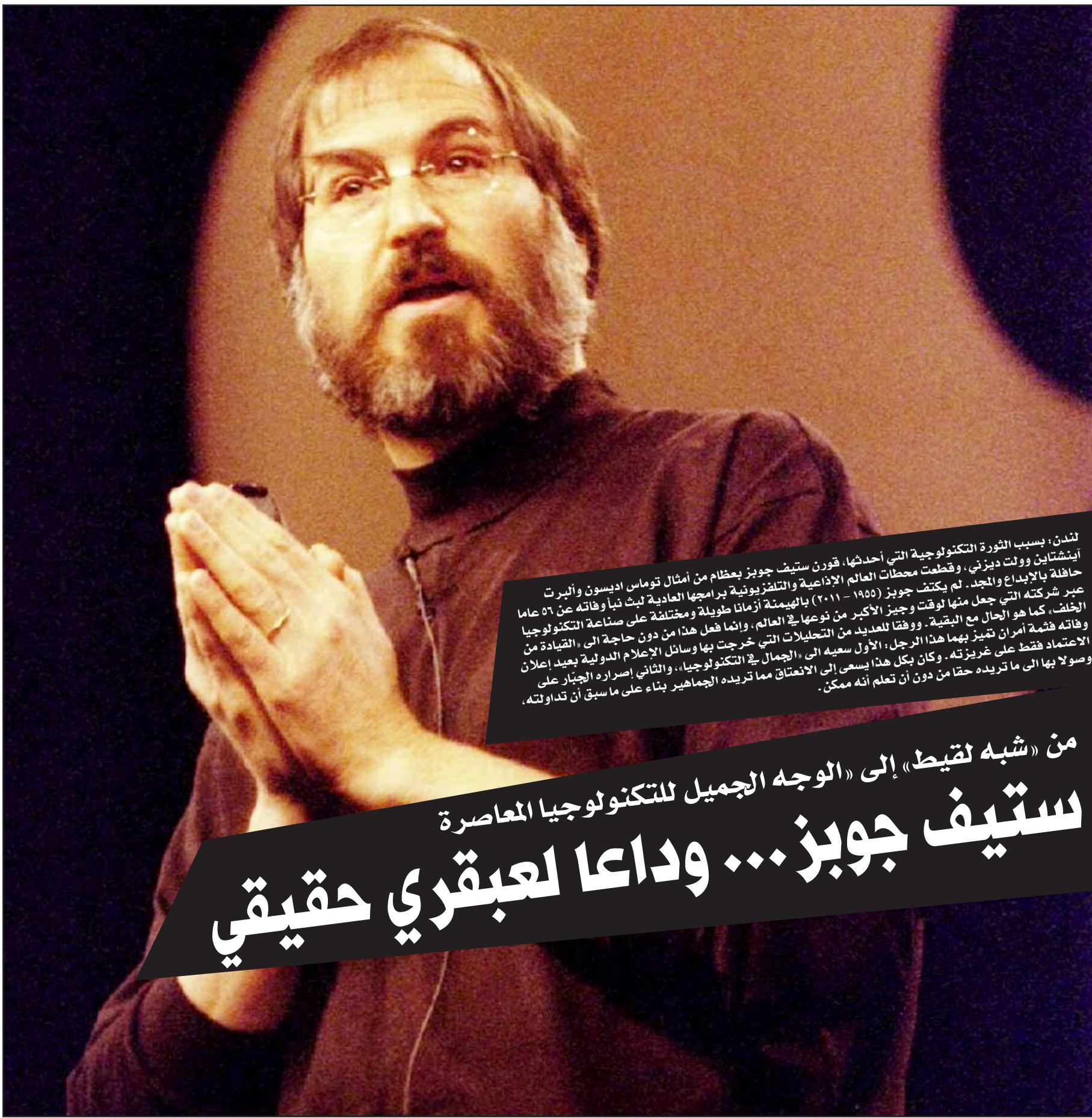
منارات  
m a n a r a t

العدد (2278) السنة التاسعة - السبت (15) تشرين الاول 2011

STEVE JOBS

الرجل الذي غير العالم





لندن؛ بسبب الثورة التكنولوجية التي أحدثها، قورن ستيف جوبز بعظام من أمثال توماس ادسون وألبرت أينشتاين وولت ديزني، وقطعت محطات العالم الإذاعية والتلفزيونية برامجها العادية ليث نبأ وفاته عن ٥٦ عاما حافلة بالإبداع والمجد. ثم يكتف جوبز (١٩٥٥ - ٢٠١١) بالهيمنة أزمانا طويلة ومختلفة على صناعة التكنولوجيا عبر شركته التي جعل منها لوقت وجيز الأكبر من نوعها في العالم، وإنما فعل هذا من دون حاجة إلى «القيادة من الخلف، كما هو الحال مع البقية». ووفقا للعديد من التحليلات التي خرجت بها وسائل الإعلام الدولية بعيد إعلان وفاته فتمة أمران تميز بهما هذا الرجل: الأول سعيه إلى «الجمال في التكنولوجيا»، والثاني إصراره الجبار على الاعتماد فقط على غريزته. وكان بكل هذا يسعى إلى الاعتناق مما تريده الجماهير بناء على ما سبق أن تداولته، ووصولا بها إلى ما تريده حقا من دون أن تعلم أنه ممكن.

# من «شبه ثقيط» إلى «الوجه الجميل للتكنولوجيا المعاصرة» ستيف جوبز... وداعا لعبقري حقيقي

**لندن / رويترز** وهكذا أتبع للعالم أن يشهد ثورة تكنولوجية وراء الأخرى من اختراعاته وتصاميمه: من الهادي بود، مروراً بالهادي فون، ووصولاً إلى الهادي باد. وربما كانت الفكرة الضمنية التي يمكن وضعها في عبارة «أنا أعلم منكم بما تحتاجون، مرفوضة في حال أتت من أي شخص آخر كونها تنطوي على درجة عالية من الاستعلاء، لكنها كانت مقبولة من ستيف جوبز لأن ما أتى به البنا كان هو ما نبحث عنه بالضبط ولكن من دون أن نعلم. ولا شك في أن نفوذ جوبز كغرد يعد أكبر أثرا من ذلك الذي أحدثه عبر شركة «أبل».

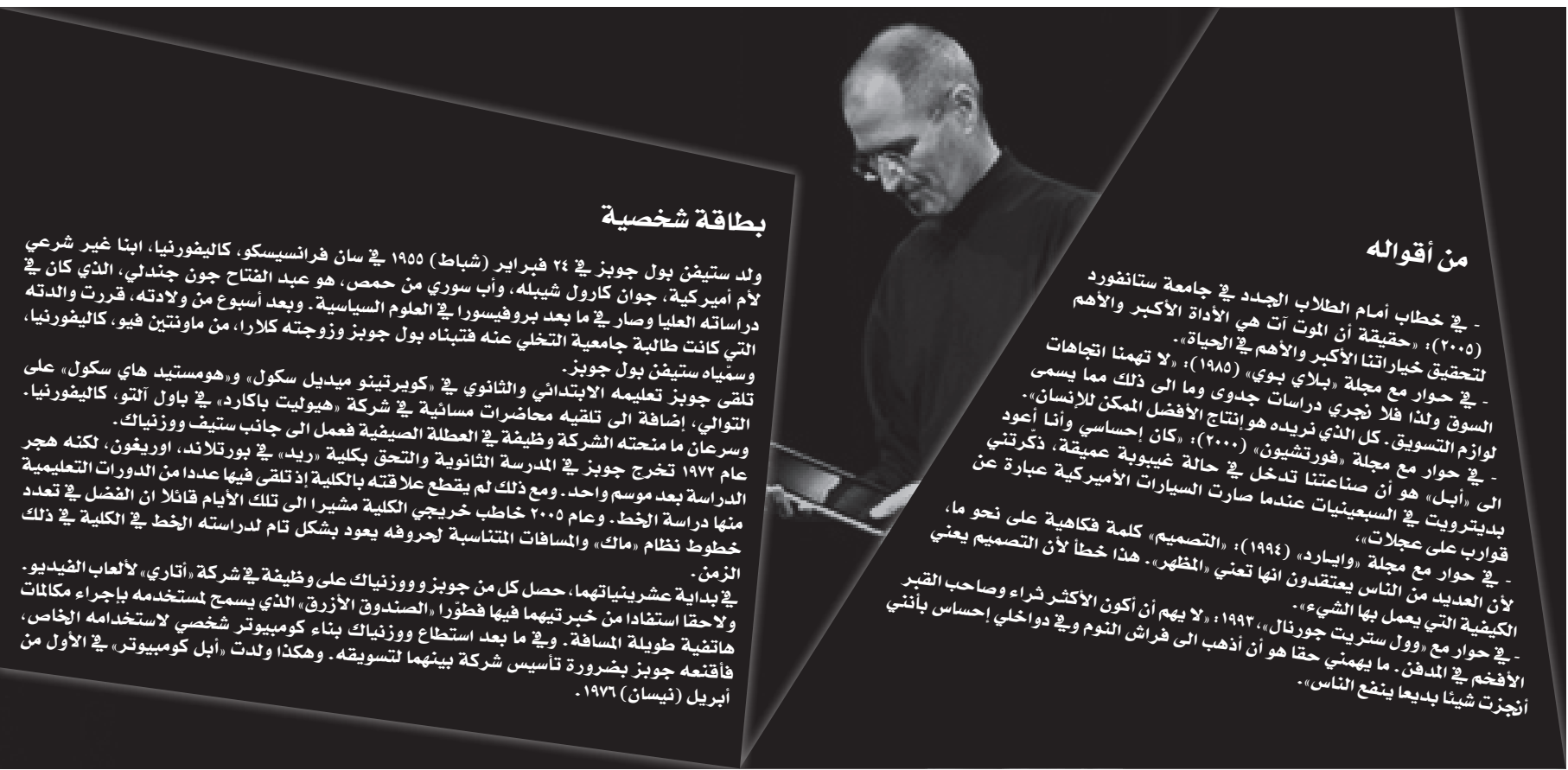
فقبل بروز نجمه، كانت ساحة الأجهزة التكنولوجية تعرف نفسها بالحاجة العملية فقط ومن دون ما يدعو إلى اللسة الفنية والجمال. وبالطبع فقد غير جوبز هذا المفهوم فصارت التكنولوجيا «جميلة أيضا». وفتح هذا الباب أمام مذ من المواهب في الخلق الفني والتصميم الغرافيكي والتسويق ما كانت ليأتي اليه من أي سبيل آخر.

**مكانة بارزة في التاريخ**  
ستيف جوبز هو المؤسس المشارك وكبير المديرين التنفيذيين لشركة «أبل كومبيوتر»، وكان كبير المديرين التنفيذيين في شركة

لوحة المفاتيح.  
على اقتنائها أصحاب الذوق الرفيع الذين لا يضعون الشكل في مستوى أدنى من المضمون (مظما هو الحال مع الكمبيوتر الشخصي «بي سي» الذي يعمل بنظام «ويندوز»). وفي السنوات التي تلت، استطاع هذا العبقري نو اللمسة الذهبية أن يبيع للعالم ٦٠ مليون جهاز «أي بود» ومليار أغنية عبر التنزيل الإلكتروني في ٤٥ مليون برنامج تلفزيوني أيضا عبر التنزيل الإلكتروني وأكثر من ١٠ ملايين جهاز «أي ماك». وهكذا ارتفعت قيمة السهم في «أبل كومبيوتر» في الفترة بين ١٩٩٧ و ٢٠٠٦ خمسة أضعاف من ١٦ دولارا إلى ٩٠ دولارا.

في عام ١٩٨٤ تم اعلانا تجاريا غريبا أنذاك يتحدث عن جهاز مكنوتش وهو عبارة عن كمبيوتر للاستخدام العام يعتمد على الفأرة وعلى التشغيل بواسطة الجرافيكس على الشاشة، والتخلي عن استخدام نظام دوس البدائي الذي كان منتشرًا حتى ذلك الحين. وظهرت طريقة النوافذ وتعد المهام وغيرها الكثير من المزايا التي عرفها غالبية الناس لاحقًا من شركة ميكروسوفت، برغم أن جوبز وأبل كان أول من استخدمها قبل الجميع.

**٢. بيكسار**  
في عام ١٩٨٥ تم ابعاد ستيف جوبز عن ادارة ابل، بعد ان خسر معركة الاستيلاء على زمام الامور في الشركة لصالح جون سكوالي، الذي جلبه قبل ذلك جوبز بنفسه للعمل في ابل. غادر جوبز ابل وقرر ان التحولات التكنولوجية الضخمة يمكن القيام بها بعيدا عن ابل ايضا، فاقام شركة اطلق عليها Next



### من أقواله

### بطاقة شخصية

ولد ستيفن بول جوبز في ٢٤ فبراير (شباط) ١٩٥٥ في سان فرانسيسكو، كاليفورنيا، ابنا غير شرعي لأم أميركية، جوان كارول شيلبه، وأب سوري من حمص، هو عبد الفتاح جون جندي، الذي كان في دراساته العليا وصار في ما بعد بروفييسورا في العلوم السياسية. وبعد أسبوع من ولادته، قررت والدته التي كانت طالبة جامعية التحلي عنه فتيناه بول جوبز وزوجته كلارا، من ماونتين فيو، كاليفورنيا، وسمياه ستيفن بول جوبز.  
تلقى جوبز تعليمه الابتدائي والثانوي في «كويرتينو ميدل سكول، و«هومستيد هاي سكول»، على التوالي، إضافة إلى تلقيه محاضرات مسائية في شركة «هيوليت باكارد، في باول آلتو، كاليفورنيا. وسرعان ما متحته الشركة وظيفته في العطلة الصيفية فعمل إلى جانب ستيف ووزنياك.  
عام ١٩٧٢ تخرج جوبز في المدرسة الثانوية والتحق بكلية «ريد، في بورتلاند، أوريغون، لكنه هجر الدراسة بعد موسم واحد. ومع ذلك لم يقطع علاقته بالكلية إذ تلقى فيها عددا من الدورات التعليمية منها دراسة الخط. وعام ٢٠٠٥ خاطب خريجي الكلية مشيرا إلى تلك الأيام قائلا ان الفضل في تعدد خطوط نظام «ماك، والمسافات المتناسبة لجرهفه يعود بشكل تام لدراسته الخط في الكلية في ذلك الزمن.  
في بداية عشرينياتهما، حصل كل من جوبز ووزنياك على وظيفة في شركة «آري، لألعاب الفيديو. ولاحقا استفادا من خبر تيهما فيها فظفورا «الصدوق الأزرق»، الذي يسمح لمستخدمه بإجراء مكالمات هاتفية طويلة المسافة. وفي ما بعد استطاع ووزنياك بناء كومبيوتر شخصي لاستخدامه الخاص، فاقنعه جوبز بضرورة تأسيس شركة بينهما لتسويقه. وهكذا ولدت «أبل كومبيوتر، في الأول من أبريل (نيسان) ١٩٧٦.

دخل ستيف بول جوبز التاريخ باوسع ابوابه وسجل فيه أضخم الاختراعات التكنولوجية التي تجعل الجنس البشري يفخر بها على مدى السنين. ستيف جوبز رحل وترك لنا كنز من الاختراعات العظيمة والأفكار التي سستخدامها ونظورها لنحصل على تكنولوجيا جديدة ومفيدة للبشرية. البكم اهم انجازات الإنسان المرحوم ستيف جوبز:

**١. الكمبيوتر الشخصي**  
اجتمع ستيف جوبز وصديقيه ستيف وزنياك ورونالد واين في عام ١٩٧٦ واقاموا شركة ابل بهدف تسويق اول جهاز كمبيوتر ابل ١ الذي صممه الاصدقاء الثلاثة، ولكن التحول الكبير جاء مع جهاز ابل ٢ الذي بيع بكميات كبيرة واصبح يعد الكمبيوتر الشخصي الاول في التاريخ.

**٢. مكنوتش**  
في عام ١٩٨٤ اطلقت ابل اعلانا تجاريا غريبا أنذاك يتحدث عن جهاز مكنوتش وهو عبارة عن كمبيوتر للاستخدام العام يعتمد على الفأرة وعلى التشغيل بواسطة الجرافيكس على الشاشة، والتخلي عن استخدام نظام دوس البدائي الذي كان منتشرًا حتى ذلك الحين. وظهرت طريقة النوافذ وتعد المهام وغيرها الكثير من المزايا التي عرفها غالبية الناس لاحقًا من شركة ميكروسوفت، برغم أن جوبز وأبل كان أول من استخدمها قبل الجميع.

**٣. بيكسار**  
في عام ١٩٨٥ تم ابعاد ستيف جوبز عن ادارة ابل، بعد ان خسر معركة الاستيلاء على زمام الامور في الشركة لصالح جون سكوالي، الذي جلبه قبل ذلك جوبز بنفسه للعمل في ابل. غادر جوبز ابل وقرر ان التحولات التكنولوجية الضخمة يمكن القيام بها بعيدا عن ابل ايضا، فاقام شركة اطلق عليها Next

فيرجينيا ثم في كاليفورنيا ثم انتشرت المتاجر إلى ما وراء البحار والقارات الأخرى.  
اليوم يوجد ٣٣٠ متجرًا رسميًا لشركة ابل حول العالم. ويقتصر عمل هذه المتاجر على بيع منتجات وأجهزة وإكسسوارات من صناعة ابل فقط. وكانت هذه المتاجر سببا رئيسا وعصرها هاما في استقطاب المستخدمين اليها بوصفها مراكز لأحدث الاجهزة وأخر ما توصلت اليه التكنولوجيا.  
**٤. جهاز iMac**  
في عام ١٩٩٦ استحوذت شركة ابل على شركة Next التي اقامها ستيف جوبز فعاد جوبز معها إلى ابل من جديد وما ان مر عام واحد على ذلك حتى اصبح في عام ١٩٩٧ مديرا عاما لشركة ابل واستمر في هذا المنصب حتى استقال قبل ايام.  
في هذه الفترة تعاون جوبز مع المصمم القدير جوناثان ايف الذي صمم لاحقا جهاز الايفون والايباد، وانتج من تصميمه جهاز كمبيوتر iMac الذي يعد الاول من سلسلة الاجهزة التي يبدأ اسمها بحرف (أ) والذي جاء مختلفا من حيث الشكل والاداء عن الاجهزة التي كانت سائدة إلى ذلك الحين.  
الجديد الملفت للظفر في الجهاز المذكور ان كل اجزائه موجودة في شاشته، والجهاز عبارة عن شاشة ولوحة مفاتيح وفأرة ولا شيء آخر، ناهيك عن انه ظهر بألوان غير تقليدية.

**٥. متاجر ابل**  
في عام ٢٠١١ تحولت ابل بقيادة ستيف جوبز إلى شركة تسوق أجهزتها التي بنتكرها وتصنعها، فأفتتحت اول متجر لها في

**٦. جهاز الايبود iPod**  
كانت الاسواق في عام ٢٠٠١ تعج بالاجهزة التي تشغل ملفات الموسيقى، المعروفة بمشغلات MP٣، ولكن ظهور الايبود الذي يندرج هو الآخر ضمن المشغلات لهذه الملفات الموسيقية، جعل بقية الاجهزة تقوص في ظلاله. فقد تحول الايبود الاول وبسرعة في نجاح كبير بفضل تصميمه الرائع الجذاب، وبخضل ادوات التشغيل والتحكم التي تظهر على شاشته، ومنذ ظهوره اختلفت من الاسواق الديسكات العادية غير المضغوطة لأجهزة الكمبيوتر. (هل تتذكرونها؟)  
**٧. الايتونز - iTunes**  
من العوامل التي اسهمت في نجاح جهاز الايبود في السوق، هو ظهور متجر الموسيقى iTunes Store الذي افتتح في عام ٢٠٠٣ والذي اتاح المجال امام محبي الموسيقى للتزود بملفات موسيقية بصورة قانونية من خلال كمية هائلة جدا من الاغاني المنوعة التي يحتويها المتجر.  
النجاح كان مشتركا لجهاز الايبود ولتاجر الايتونز فكل منهما ساعد الآخر على النجاح، وبسرعة فائقة اصبح الايتونز اكبر متجر في العالم للموسيقى.  
**٨. جهاز الايفون - iPhone**  
في عام ٢٠٠٧ خرج علينا ستيف جوبز بجهاز جديد لم يعرفه البشر من قبل، انه هاتف الايفون الذي جاء ليقول ان عهد الهواتف ذات الازمنة الملقدة والمتعددة الازرار، قد انتهى. جاء الايفون بنظام تشغيل بسيط وسهل





# سيرة حياة ستيف جوبز تتصدر أكثر الكتب مبيعا قبل صدورها



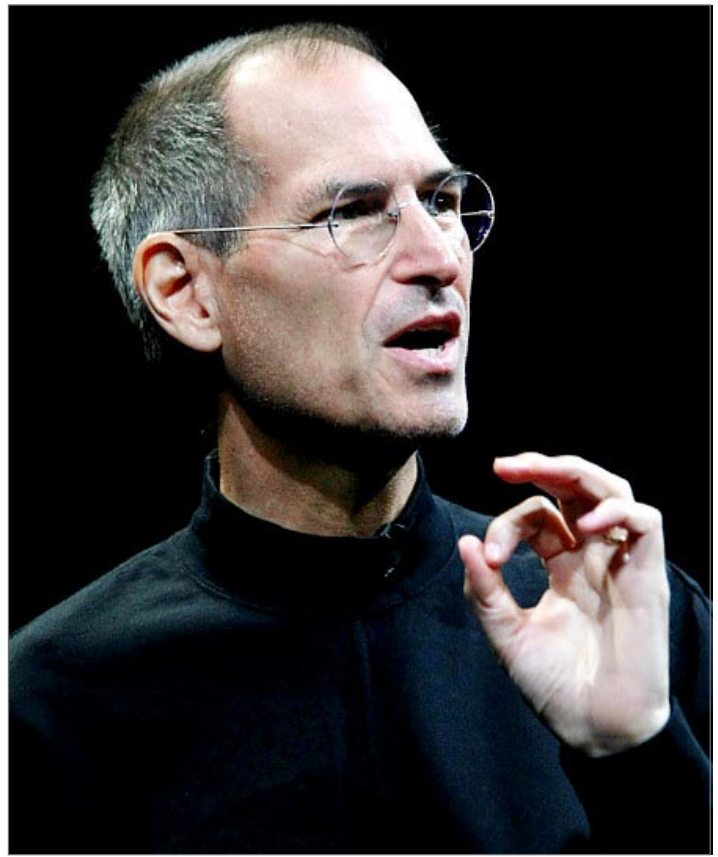
كتابة سيرة حياته، لم يطلب مراقبة ما يُكتب ولا حتى الحق في قراءة ما يُكتب قبل نشر السيرة. وأنه لم يحدد ممنوعات لا يمكن التقرب منها وكان يشجع من يعرفهم على الكلام بصدق. وكان جوبز يتكلم بصراحة، واحيانا بصراحة شديدة القسوة، عن الأشخاص الذين عمل معهم وتنافس ضدهم. ويقدم اصداؤه واعداؤه وزملاؤه صورة بلا رتوش عن عواطفه وسعيه وراء الكمال وهو اجسه وفنه وشيطنته ونزعه القهري الى السيطرة، التي اسهمت كلها في تحديد مقاربه ازاء العمل والابتكارات التي طرحها لتكون في متناول الجميع.



عاما وابنته الأخرى من علاقة سابقة. ولكنه قال لكاتب سيرته انه لم يكن موجودا معهم على الدوام ويريدهم ان يعرفوا السبب وان يفهموا ما كان يفعله. يستند الكتاب الى أكثر من 40 مقابلة مع جوبز وعشرات المقابلات الأخرى مع افراد عائلته واصدقائه ومع معجبيه وخصوم تجاريين وزملاء حاليين وسابقين. وتصف دار سايمون اند شوستر للنشر جوبز بأنه رجل "تسوقه شياطين"، رجل يمكن ان يدفع المحيطين به الى الغضب واليأس. وقال الناشر ان جوبز برغم تعاونه في

من المتوقع ان تنشره مجلة تايم في 17 تشرين الأول/أكتوبر يتذكر أيزكسون انه وجد جوبز يتأوه لما في غرفة نوم على الطابق الأرضي من منزله في بالو ألتو بولاية كاليفورنيا. وقال جوبز لكاتب سيرته انه أضعف من ان يصعد السلم الى غرفته القديمة. وتقول صحيفة الغارديان عن أيزكسون ان عقل جوبز برغم المرض "كان لم يزل متوقدا وفكاهته لازعة". وكان جوبز برغم شهرته العالمية حريصا بصفة خاصة على ابقاء حياته الخاصة بعيدة عن الأضواء، بما في ذلك حياة نجلة وبناته من زوجته التي شاركته حياته 20

**نيويورك/سي ان ان**  
وفي وقت أقيمت مزارات خارج متاجر أبل في أنحاء العالم حدادا على وفاة جوبز عن 56 عاما أعلنت دار سايمون اند شوستر للنشر ان موعد صدور سيرة حياته بطبعة ورقية وأخرى الكترونية سيكون الآن 24 تشرين الأول/أكتوبر بدلا من اواخر تشرين الثاني/نوفمبر كما كان مقررا في السابق. وكان جوبز التقى آخر مرة مع كاتب سيرته وولتر أيزكسون رئيس تحرير مجلة تايم سابقا ومؤلف كتب عن انشأتين وبنيامين فرانكلن، قبل اسبوعين لا أكثر، حين كان يعرف ان نهايته باتت قريبة. وفي تقرير

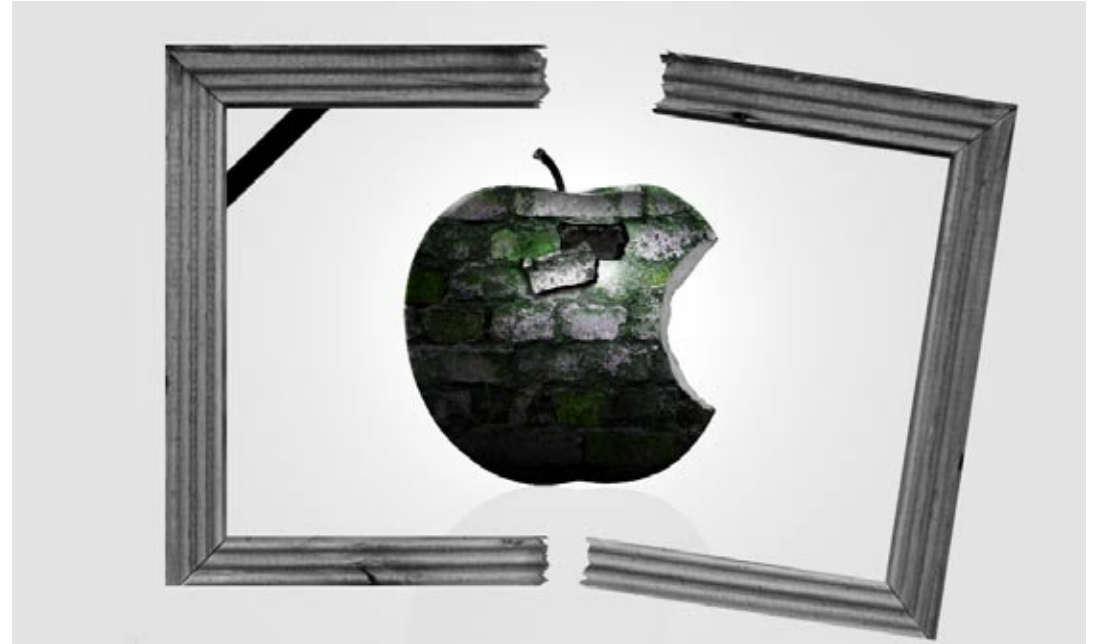


## عائلة جوبز البيولوجية... والد عرضه للتبني وشقيقة التقاها بعد 27 عاماً عبد الفتاح جندلي السوري الأصل لم يعلق على وفاة ابنه ستيف

وبرغم أن جندلي كان في لهفة للقاء ابنته، قال إن "كبرياءه" العربي السوري يمنعه من المبادرة بنفسه إلى الاتصال به. وأوضح في حديث لصحيفة ذي صن أن الأمر قد يبدو غريباً، ولكنني لست مستعداً، حتى إذا كان أحدنا على فراش الموت، لأن التقط الهاتف للاتصال به". وأضاف: "إن على ستيف نفسه أن يفعل ذلك لأن كبريائي السوري لا يريد أن يظن ذات يوم بأنني طامع في ثروته، فأنا لا أريد، وأملك مالي الخاص. ما لا أملكه هو ابني.... وهذا يحزنني". تزوج جندلي وشييل بعد عشرة أشهر على التنازل عن ابنتهما للتبني، وأنجبا أخت جوبز البيولوجية الكاتبة الروائية منى سمبسون، التي سهرت على تربيتها.

وافادت تقارير ان جندلي ندم على حديثه لصحيفة ذي صن وقال لمجلة رينو غازيت جورنال في ايلول (سبتمبر) انه لن يتطرق الى ابنه في العن ثانياً. وحين شاع مرض جوبز بعد إصابته بسرطان نادر في البنكرياس، أرسل جندلي ملفه الطبي إليه بالبريد بأمل أن يساعد في علاجه.

**لندن / العربية نت**  
امتنع عبد الفتاح جندلي الأب البيولوجي لمؤسس شركة أبل ستيف جوبز عن التعليق على وفاة ابنه ذائع الصيت عالمياً، الذي لم تكن له علاقة به. وكان جندلي (80 عاماً)، وهو أميركي مسلم من أصل سوري وأستاذ متقاعد في العلوم السياسية، أبدى في وقت سابق ندمه على التنازل عن ابنه وعرضه للتبني. ونقلت صحيفة انترناشنال بزنيز تايمز عن جندلي، الذي يعمل بمنصب نائب رئيس في كازينو فندق بومتاون والبروفيسور السابق في جامعة نيفادا أن لا شيء لديه يقوله. وأضاف أنه يعرف نيا وفاة ابنه. ابنته، بعدما أعرب في مقابلة مع صحيفة ذي صن في آب (أغسطس) عن رغبته في لقاء ستيف. وقال في حينها إنه يعيش على أمل أن يتصل ستيف به قبل فوات الأوان. وأضاف "أن تناول فنجان قهوة، ولو مرة واحدة معه، سيجعلني سعيداً جداً". وكان جندلي طالبا سوريا من حمص يدرس العلوم السياسية في الولايات المتحدة، حين أنجبت له جوان كارول شيبيل زميلته في الدراسة ابنتهما خارج إطار الزوجية في عام 1955. وتبنى الطفل الزوجان بول وكارا جوبز من ولاية كاليفورنيا فسماه ستيف بول. ويبدو أن جوبز لم يحاول لقاء أبيه حتى بعدما طلب علنا لم الشمل.



جوبز مع مؤسس شركة ابل





# جون سكالي يكشف اسرار عبقرية جوبز

كان ستيف جوبز يبلغ من العمر ٢٨ سنة في عام ١٩٨٢ ويعد واحدا من المفكرين الأكثر ابتكاراً في وادي السيليكون وعلى الرغم من ذلك، فإن مجلس إدارة آبل لم يكن على استعداد لتعيينه كرئيس تنفيذي للشركة واختار بدلاً منه جون سكالي الرئيس التنفيذي لشركة بيبيسي كولا الذي اشتهر بعمل حملة (تحدي بيبيسي) الدعائية. تمكن سكالي من رفع مبيعات آبل من ٨٠٠ مليون دولار إلى ٨ بليون دولار خلال فترة رئاسته لآبل والتي امتدت لعشر سنوات. ولكنه كان أيضا رئيس آبل عندما رحل ستيف جوبز مما أدى شركة آبل إلى "تجربة قريبة من الموت" حسب تعبير سكالي. في أول مقابلة متكاملة له عن هذا الموضوع تحدث سكالي مع ليندر كاهني محرر موقع (cultofmac) كيف كانت طبيعة تعاونه مع جوبز وكيف كان التصميم وقواعده يمكنكم كل شيء في آبل ومايزال. ولماذا لم ينبعث أن يكون رئيساً تنفيذياً لآبل في المقام الأول؟

ذهبت إلى منزل ستيف وبالكاك كان هناك اثاث. كانت هناك صورة لاينشتين- الذي كان معجبا به بشكل كبير- وكان لديه مصباح (تيفاني) وكرسي وسرير. كان لا يؤمن بأنه يجب أن يمتلك الكثير ولكنه كان حذرا في اختياراته بشكل لا يصدق.

## هل تعتبر شركة نايك تشبيهاً جيداً؟

نعم على الأرجح نايك تشبيه قريب، ولكن لكل شيء فيها بعين المصمم سواء كان ذلك تصميم الشكل والمظهر لتجربة الاستخدام أو التصميم الصناعي أو تصميم الأنظمة وحتى في أشياء مثل طريقة وضع لوحات الدوائر الكهربائية. كان من الواجب أن تظهر اللوحات بشكل جميل لعيني ستيف جوبز عندما ينظر إليها على الرغم من أن جوبز عندما صنع الماكنتوش لم يتخذه مستخدماً إمكانية فتحه لأنه لا يريدهم أن يغيروا أي شيء فيه.

بجهازه هو تفكيكه والنظر إلى كل قطعة فيه كيف تم تركيبه وكيف تم تصميمه. لقد افقت ستيف جوبز بمصانع سوني. لقد ذهبتا لتفقداهما وكان العاملون يرتدون ملابس مختلفة الألوان كالأخضر والأحمر والأزرق تم اختيارها بدقة تبعاً لوظائفهم في المصنع. تم التفكير في كل شيء بعناية وكانت المصانع نظيفة جداً. هذه الأشياء تركت انطباعاً كبيراً على ستيف.

كان مصنع الماك هكذا تماماً. لم يكن لديهم ملابس مختلفة الألوان ولكنه كان أيضاً مصانع سوني التي رأيناها بالضبط. كان ستيف يريد أن يكون مثل سوني وليس مثل أي بي بي إم ولا ميكروسوفت. كان يريد أن يكون مثل سوني.

اليابانيون كانوا دائماً ما يبدؤون بحصة من سوق القطع أولاً. فمثلاً تبدأ شركة بالسيطرة على سوق حساسات الكاميرات وتسيطر أخرى على سوق الذاكرة وثالثة على سوق الأقراص الصلبة وغيرها. فكانت قطعهم السوقية تبنى من القطع وتتحج نحو المنتج النهائي. كان هذا طبيعياً بالنسبة للإلكترونيات العادية حيث يكون التركيز على تخفيض التكاليف ومن يتحكم بتكلفة القطع الرئيسية يكون في موضع قوة. ولكن هذه الطريقة لم تجد نفعاً مع الإلكترونيات الرقمية حيث أنك ستبدأ من الجهة الخاطئ من سلسلة القيمة. يجب أن لا تبدأ من القطع وإنما تبدأ من تجربة المستخدم.

أريد ان أسأل عن الأبطال لدى ستيف جوبز. ذكرت أن إدوين لاند كان أحد أبطاله؟ نعم أنكر عندما ذهبت مع ستيف لمقابلة الدكتور لاند. كان لاند مطروداً من شركة بولارويد وكان لديه معمله الخاص على نهر شارلز في كامبريدج. كان عصر رانغا لأننا كنا جالسين في أحد غرف الاجتماعات الكبيرة على طاولة فارغة. كان الدكتور لاند وستيف ينظران إلى منتصف الطاولة طوال الوقت ويتحدثان. كان الدكتور لاند يقول: "أستطيع أن أرى ما يجب أن تكون عليه كاميرا بولارويد. كانت حقيقة بالنسبة لي كما لو كنت أراها قبل أن يتم صنعها". وقال ستيف جوبز: "نعم هكذا بالضبط رأيت الماكنتوش. لو سألت أحداً لم ير من قبل إلا آلة حاسبة عن الكيفية التي يجب أن يكون بها الماكنتوش لما استطاع إجابتي. لم يكن هناك طريقة لعمل بحث لسوق المستهلكين عنه. لذلك كان علي أن أصنعه ثم أريه للناس وأسألهم ما رأيكم الآن".

لقد كانت لديهما القدرة على اكتشاف المنتجات بدلاً من إختراعها. لقد قال الإنثان أن هذا المنتجات كانت موجودة دائماً ولكن أحد لم يرها من قبل. كاميرا بولارويد كانت موجودة دائماً والماكنتوش كان موجوداً دائماً والمسألة مسألة إكتشاف فقط. كان ستيف يكن إعجابياً كبيراً للدكتور لاند. وكانت تلك لرحلة فائتة بالنسبة له. جاء روس بيرو مرات عدة إلى آبل وزار مصنع الماكنتوش. كان روس مفكراً للنظم. أسس روس شركة إي دي إس وكان مؤسساً للشركات. كان يؤمن بالأفكار الكبيرة التي يمكن أن تغير العالم. كان بطلاً آخر من أبطال ستيف.

وكان أكوي موريتا بوضوح واحداً من الأبطال العظماء لدى ستيف. وكان مؤسساً ببنى شركة سوني وقدم معها منتجات رائعة ستيف هو رجل المنتجات الإلكترونية الرقمية الإستراتيجية. لقد أخطأوا الطريق تماماً في منظورهم. كان من الممكن أن تصنع سوني جهاز الأيبود ولكن آبل هي التي صنعته. أي بود هو مثال كامل على منهجية ستيف في الإبتداء من المستخدم إلى المنتج نحو نظام متكامل من جميع النواحي.

## أنت تقول في كتابك أنك في البداية وقيل كل شيء كنت تريد أن تجعل آبل شركة تسويق للمنتجات؟

- قضيت أنا وستيف انشغراً للتعرف على بعضنا البعض قبل انضمامي لآبل. لم يكن لديه خبرة كبيرة في التسويق غير ما تعلمه

بنفسه. هذا هو المعاد من ستيف. عندما يرى بأن شيئاً ما سيكون مهماً فإنه يحاول استيعابه قدر الإمكان. واحدة من الأشياء التي أعجبت ستيف: شرحت له كيف أنه ليس هناك فرق بين بيبيسي كولا وكوكاكولا ولكن كوكا كولا كانت تباع أكثر من بيبيسي بنسبة ٩ إلى ١. كانت مهتمنا في بيبيسي أن نقتنع الناس أن بيبيسي كان منتجاً يستحق الاهتمام ومن ثم التحول إليه. قررنا أن نتعامل مع بيبيسي كربة عنق. كان الناس في ذلك الوقت يهتمون بربطة العنق التي يرتدونها. كانت ربطة العنق تعكس الطريقة التي تحب أن يشاهدها بها الآخرون. ولذلك كان علينا أن نجعل بيبيسي مثل ربطة العنق الجميلة. عندما تحمل بيبيسي في يدك فإنه يجب أن يعكس الطريقة التي تريد أن يراك بها الآخرون.

لقد عملنا بعض الأبحاث واكتشفنا أن الناس عندما كانوا يودون تقديم المشروبات الغازية لأصدقائهم في المنزل فإنهم يتصرفون بطريقتين مختلفتين. إذا كان لديهم كوكا كولا في الفلاجة كانوا يذهبون إلى المطبخ ليغتنحوا الثلاثة ويحضروا زجاجة الكوكا كولا ليضعونها على الطاولة ثم يسكبون الكوكا كولا في الكاس أمام ضيوفهم. بينما لو كان لديهم بيبيسي كولا في الفلاجة فإنهم يذهبون إلى المطبخ ليغتنحوا الثلاثة ويسكبوا البيبيسي كولا في الكاس في المطبخ ثم يحضرون الكاس فقط لضيوفهم. والفكرة هي أن الناس كانوا يتحرجون من أن يعرف ضيوفهم أن ما يقدمونه لهم هو بيبيسي كولا. ربما يعتقد ضيوفهم أنهم يقدمون كوكا كولا لأن كوكا كولا كانت تتمتع بقبول أفضل. لقد كانت هي ربطة العنق الأفضل. أعجبت هذه الفكرة ستييف كثيراً.

تحدثنا كثيراً عن أن التصور يتقدم الواقع. وكيف أنك إذا أثرت أن تحقق واقعاً فيجب أن تكون قادراً على صنع التصور. عملنا ذلك في بيبيسي وأسيميانه (جيل بيبيسي). تعلمت من محاضرة ألقتها الدكتور (مارجرت ميد) أن الحقيقة الأهم بالنسبة للموسيقين ستكون هي ظهور الطبقة المتوسطة الغنية - وهو ما عرف بجيل الطفرة السكانية أذاك - وهو جيل بلغ من العمر ٦٠ عاماً الآن. كانوا يستمتعون شراء أشياء أكثر من حاجتهم. عندما عملنا (جيل بيبيسي) كان هذا الجيل هو هدفنا الرئيسي. كان التركيز على مستخدم المشروب وليس على المشروب نفسه أبداً.

لقد كانت ركزت دائماً على المشروب. بينما ركزنا نحن على مستخدم المشروب. أظهرنا أناساً يرتكبون الدرجات الترابية أو يتزلجون على الماء أو يطيرون الطائرات الورقية أو يخفزون بالظلمات- يعلنون دائماً والمسألة مسألة إكتشاف فقط. كان ستيف يكن إعجابياً كبيراً للدكتور لاند. وكانت تلك لرحلة فائتة بالنسبة له. جاء روس بيرو مرات عدة إلى آبل وزار مصنع الماكنتوش. كان روس مفكراً للنظم. أسس روس شركة إي دي إس وكان مؤسساً للشركات. كان يؤمن بالأفكار الكبيرة التي يمكن أن تغير العالم. كان بطلاً آخر من أبطال ستيف.

أنت تقول في كتابك أنك في البداية وقيل كل شيء كنت تريد أن تجعل آبل شركة تسويق للمنتجات؟ - قضيت أنا وستيف انشغراً للتعرف على بعضنا البعض قبل انضمامي لآبل. لم يكن لديه خبرة كبيرة في التسويق غير ما تعلمه

سيكون هو الشخص التقني وسأكون أنا الشخص التسويقي. السبب في أنني قلت كان من الخطأ تعييني كرئيس تنفيذي هو أن ستيف أراد دائماً أن يكون هو الرئيس التنفيذي. لقد كان من الممكن أن يكون مجلس الإدارة أكثر صدقا لو قالوا: دعونا نجد طريقة لجعل ستيف رئيساً تنفيذياً. ركز أنت على الأشياء التي تبرع فيها وليركز هو على الأشياء التي يبرع فيها. لا تنس أن ستيف كان رئيساً لمجلس الإدارة وأكبر مساهم وكان يدير قسم الماكنتوش. ولذلك كان هو رئيسي ومرؤوسني في الوقت نفسه. كان الأمر مظهرًا زائفاً بعض الشيء وتخميني أننا لم تكن لنختلف لو أدى مجلس الإدارة عمله بشكل أفضل بالتفكير ليس في كيف تجلب شخصاً ليكون مديراً تنفيذياً ويوافق عليه ستيف فقط وإنما كيف تخلق وضعا ضمن نجاح الشركة بمرور الوقت؟

أنا أخطأت خطئين غيبين جداً ونادمٌ عليهما حقاً لأنني اعتقد أنهما كانا سجدتان فرقا لآبل. الأول كان عندما قاربتم معالجة مونتورولا على نهاية عمرها؛ عملنا فريقاً من أفضل التقنيين لدينا ليبحثوا ثم ليضخونها بما يجب عمله. عادوا وقالوا لنا إنه ليس هناك فرق بين المعالجات التي تعمل بعمارية ريسك (RISC)، لنختار التي توفر لنا أفضل صفقة تجارية فقط. ولكن لا تخاروا معارياً سيسك (CISC). ريسك هي حوسبة مجموعة التعليمات المصغرة وسيسك هي حوسبة مجموعة التعليمات المعقدة.

ضغلت شركة إنتل بشدة لثنقي معهم ولكننا ذهبتا إلى أي بي إم ومونتورولا ومعالجهم باور بي سي (PowerPC). الخالصة. فلسفة مايكروسوفت هي إطلاق المنتج أولاً ثم إصلاحه فيما بعد. ستيف لا يمكن أن يفعل ذلك أبداً. إنه لا يطلق المنتج حتى يكون كاملاً.

هذا (طريقة ستيف) يدفع بعض الناس قليلاً إلى الجنون، هل دفعك أنت إلى الجنون؟ ليست لدي مشكلة أن يدفعني شخص قليلاً إلى الجنون إذا كان هذا الشخص على صواب دائماً. عندما أفكر في الماضي اعتقدت أنني مرعش الإلكترونيات الاستهلاكية ذهبت إلى معارض مايكروسوفت الزون. لقد كان مملأ جداً بمعنى الكلمة حتى أن الناس لم يهتموا بالنظر إليه. لقد كان الزون ميتاً. كان الأمر كان أحداً وضاع خضراً متعفنة في

لقد استعدوا كل الخيارات الواضحة من المرشحين ذوي الخبرة التقنية.. في نهاية المطاف قال ديفيد روكفيلير (والذي كان من كبار المساهمين في آبل) دعونا نجرب صناعة أخرى. دعونا نذهب إلى أفضل صاندر رؤوس (شخص يبحث عن التنفيذيين ويسعى للتوظيفهم) في الولايات المتحدة الأمريكية: جيري روش. جيمس أووا لتوظيفي. ذهبت ولم أكن أعلم شيئاً من الكمبيوتر. كانت الفكرة أن نعمل أتنا وستيف مع بعضنا البعض.

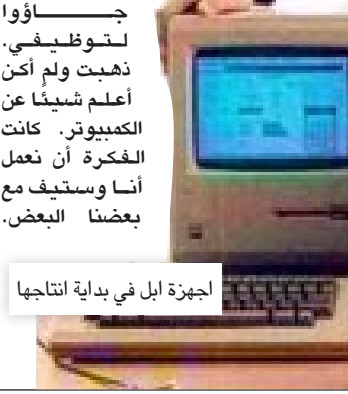
## لجنة آبل في بداية انتاجها computer world / عن



الجمعة حول ستيف يعلم أنه يغدر خارج السرب. إنه يضع معاييرًا مختلفة عن التي يضعها أي رئيس تنفيذي آخر. إنه رجل يحب البساطة ودائماً ما يبسط الأشياء إلى أبسط مستوى لها. إنه ليس بسيطاً وإنما مبسط. ستيف مصمم نطم. إنه يبسط التعقيد.

إذا كنت شخصاً لا يهتم بذلك فسوف تنتهي إلى نتائج بسيطة. يدشنني عدد الشركات التي تقع في هذا الخطأ. انظر إلى مايكروسوفت زون. أتذكر أنني ذهبت إلى معرض الإلكترونيات الاستهلاكية ذهبت أطلقت مايكروسوفت الزون. لقد كان مملأ جداً بمعنى الكلمة حتى أن الناس لم يهتموا بالنظر إليه. لقد كان الزون ميتاً. كان الأمر كان أحداً وضاع خضراً متعفنة في

لقد استعدوا كل الخيارات الواضحة من المرشحين ذوي الخبرة التقنية.. في نهاية المطاف قال ديفيد روكفيلير (والذي كان من كبار المساهمين في آبل) دعونا نجرب صناعة أخرى. دعونا نذهب إلى أفضل صاندر رؤوس (شخص يبحث عن التنفيذيين ويسعى للتوظيفهم) في الولايات المتحدة الأمريكية: جيري روش. جيمس أووا لتوظيفي. ذهبت ولم أكن أعلم شيئاً من الكمبيوتر. كانت الفكرة أن نعمل أتنا وستيف مع بعضنا البعض.





## اوياما: لقد جسد روح العبقريّة الامريكية ميدفيديف: كان مثالا يحتذى

شهدت العديد من الدول مظاهر نعي لرحيل ايقونة ثورة الإلكترونيات وفي الولايات المتحدة نعى الرئيس الأمريكي باراك أوباما ستيف جوبز، الذي توفي الأربعاء الماضي بالتوقيت المحلي للولايات المتحدة، قائلا إنه جسد روح العبقريّة الأمريكية، ويصف ضمن أعظم المبتكرين الأمريكيين.

وقال أوباما في بيان: كان ستيف بين أعظم المبتكرين الأمريكيين ولديه من الشجاعة ما يكفي للتفكير بشكل مختلف والجرأة الكافية ليعتقد أنه قادر على تغيير العالم وكان لديه من الموهبة ما يكفي لفعل ذلك. ومن جهة قال الرئيس الروسي دميتري ميدفيديف: إن رجل الأعمال الأمريكي الراحل ستيف جوبز، ضرب مثلا يحتذى به الجميع طيلة حياته.

وكتب ميدفيديف على موقع تويتر الإلكتروني للتواصل الاجتماعي إن أناسا مثل ستيف جوبز يغيرون وجه العالم. وكان ميدفيديف قد التقى مع جوبز في صيف عام 2010 خلال زيارة له إلى الولايات المتحدة. وأضاف ميدفيديف: أقدم خالص تعازي لجيرانه ومن قدروا تدايم وموهبته. وتكررت وكالة أنباء إنترفاكس الروسية أن متاجر شركة أبل في مدينة سانت بطرسبورغ، ثاني أكبر مدينة في روسيا، علفت صور جوبز.

وفي ألمانيا نعى اتحاد ناشري الصحف الألمانية ستيف جوبز. وقال ألكسندر فون رايبينيتس، المدير التنفيذي للقسم الإلكتروني بالاتحاد الألماني لناشري الصحف، ناعيا جوبز: إنه يوم حزين لنا.. لقد غير ستيف جوبز العالم بالنسبة لنا أيضا. وأشار رايبينيتس إلى أن جهاز أي باد الذي تنتجه شركة أبل حرك سوق الحاسوب اللوحي في العالم وأنه يمثل الخيار الأمثل للمجلات على الإنترنت مصيفا: نشعر بالامتنان له على ما فتحه لقطاعنا من إمكانيات.

وفي استراليا قالت رئيسة الوزراء الأسترالية جوليا غيلارد: كل واحد منا محاط في حياته اليومية بمنتجات ابتكرها هذا العبقري ليس من المبالغ القول أنه غير العالم. من جهته أعلن رئيس بلدية نيويورك مايكل بلومبرغ أن الولايات المتحدة خسرت نابعة سوف يبقى في ذاكرتنا مثل إيبسون وايشيتاين، نابعة ستحدث أفكاره شكل العالم لأجيال عدة. وقال المدير العام الحالي للمجموعة تيم كوك في رسالة الكترونية وجهها إلى موظفي أبل ونشر نصها أن أبل فقدت رجلا صاحب رؤية ومبدعا عبقريا. والعالم فقد إنسانا عظيما. وقال كوك في رسالته أن ستيف خلف وراءه شركة ما كان أحد سواه ليتمكن من بنائها، وروحه ستظل أبدا أساس أبل.

## أسطورة القرن الواحد والعشرين يواصل نجاحاته حتى بعد رحيله

الولايات المتحدة خسرت نابعة.. ستحدث أفكاره شكل العالم لأجيال عدة كما ورد سيل من ردود الفعل على شبكات التواصل الاجتماعي مما يشهد على حجم الرمز الذي بات يجسده مهندس كل نجاحات أبل. ففي الصين وحدها تم تسجيل قرابة 30 مليون مونة صغيرة عند ظهر الخميس الفائت، تناولت مؤسس أبل على خدمة المونوات الصغرى الرئيسية في البلاد سينا ويو. وعلى صعيد آخر هبطت أسهم أبل في بداية تداول بورصة فرانكفورت بعد وفاة ستيف جوبز الرئيس التنفيذي السابق للشركة والذي كان يعد قلب وروح الشركة. وبحلول الساعة 16:11 بتوقيت كرينتشن انخفضت أسهم الشركة المدرجة في بورصة فرانكفورت 3.3 بالمائة.

وقال روجر بيترز عضو مجلس إدارة شركة كلوز برانرز سايلرز هذا الخبر يطغى اليوم على الأقل على المناقشات الدائرة بشأن الأزمة المالية. وجاءت ردود فعل البورصات بعد إعلان مجلس إدارة شركة أبل عن وفاة ستيف جوبز، الذي شارك في تأسيس المجموعة العام 1976 وأطلق أهم منتجاتها من كمبيوتر مانتوش إلى جهاز أي بود وأي باد. ولكن يبدو أن ستيف جوبز، أحد مؤسسي شركة أبل العملاقة للإلكترونيات، لا يزال يواصل سلسلة نجاحاته التي تفوق الخيال، حتى بعد وفاته. فقد تصدر كتاب حول السيرة الذاتية لرئيس أبل الراحل، قوائم الكتب الأفضل مبيعا اليوم الخميس، بالرغم من أنه لن يطرح للبيع في المكتبات حتى أواخر الشهر الجاري.

وقد كان من المقرر في الأصل نشر الكتاب في 21 تشرين الثاني/نوفمبر المقبل، غير أن دار نشر سيمون وشوستر قررت تقديم موعد النشر إلى 24 تشرين الأول بعد إعلان خبر وفاته. وجاء الكتاب على رأس قائمتي أمازون وأي تيونز للكتب الأفضل مبيعا، بينما أتت في المرتبة الثالثة على قائمة موقع بارنتز أند نوبل الإلكتروني. وولد ستيف جوبز في سان فرانسيسكو في 24 شباط/فبراير 1955، وكان يعاني منذ سنوات عدة من مشاكل صحية بعدما أصيب في 2004 بنوع نادر من سرطان البنكرياس وخضع في 2009 لعملية زرع كبد.

ومنذ كانون الثاني/يناير وحتى وفاته كان جوبز في عطلة مرضية أعلن خلالها في 24 آب/أغسطس الماضي استقالته كمدير عام لأبل، تاركا هذا المنصب لمساعدته تيم كوك، حيث وافقه المنية الأربعاء الفائت عن غير متناه 61 عاما، ليترك بذلك فراغا كبيرا في عالم التكنولوجيا وفي قلوب محبيه.

## ستيف جوبز في أعين الأمريكيين: رحيله خسارة للبشرية

وفاة ستيف جوبز أثارت حزن وأسف كل الذين عرفوه من قريب أو من بعيد وكل الذين أصبحت أجهزة شركته أبل جزءا من حياتهم اليومية. ردود أفعال كثيرة سُجلت لدى مختلف الشرائح الاجتماعية في الولايات المتحدة الأمريكية حيث وضع الناس باقنات الورود وأشعلوا الشموع عند مداخل محلات شركة ستيف جوبز مثلما هو الشأن في مدينة نيويورك حيث قال إيفاريست لوفيفر أحد المعجبين بعبقرية ستيف جوبز: ولدت في مطلع السبعينيات، فكنت أخاف أبل الذين أي ماكنتوش... بعدها بعثت شركة أبل من جديد في منتصف التسعينيات.

أنا اليوم أولف الكثير من الموسيقى، وكل ما أفعله يتم على أجهزة أبل. أنا أحب هذه الأجهزة وأحب صاحبها. وأشعر بالحزن لرحيله، أمس، كنت أمام شاشة التلفزيون أتابع كل التعليقات وغير ذلك... خبر وفاته جد محزن. الشاب دايشيرو تاشيرو سائح ياباني بلغه خبر وفاة جوبز وهو في الولايات المتحدة الأمريكية، فقال: يجب أن نبقى إرثه نصب أعيننا ونحاول أن ننجز ما كان يرغب في إنجازه.. لأنه جعل العالم أفضل بكثير مما كان في مجال الإبداع.

وتقول الفتاة الأمريكية من أصل هندي بريسا ساندنا: اعتقد أنه غير مجرى حياتنا. فيشراتي الأيفون، تغيرت حتى اللغة، إذ لم أعد استخدم كلمة الهاتف، بل حلت محلها كلمة الأيفون والأيباد.

ديفيد كارول أستاذ التصميم الإعلامي يعد ستيف جوبز أحد عظماء التاريخ الكبار: نحن أيضا نقدر إسهاماته في مجال الأعمال في أمريكا وخارجها، وقد يُعد في المستقبل صناعا عملاقا في مصاف الكبار على غرار توماس إديسون وهنري فورد، وبالتالي سيُنظر إليه كأحد عظماء التاريخ الأمريكيين من جميع أنحاء البلاد تأثرا لرحيل ستيف جوبز، كهذه المرأة أيضا في الغرب الأمريكي، إذ تقول عن شركة جوبز: إنها تركة منمعة. لقد كان قوة من قوى الطبيعة، لم نعد نقول هل لديك جهاز موسيقي النقال أو هل عندك وولكمان؟ أصبحنا نقول أريد جهاز أيباد أو أيبود، هذه هي الأجهزة التي أصبحنا نفضلها.

## مالئ الدنيا وشاغل الناس

ودع العالم بأسى وحزن واضح الأربعاء الفائت أهم رواد الإلكترونيات وصناع المعلوماتية المهرة، قابل العالم نبأ وفاة أسطورة الإلكترونيات وأحد مؤسسي شركة أبل العملاقة ستيف جوبز، بحزن كبير وشديد، لكن أيضا بتفاء غزير، ووفاء طافح على إنجازاته. كما توالى التعازي على رحيل ملهم شركة أبل من زعماء عالميين ورؤساء دول، من رجال بارزين في قطاع الأعمال، ومن شخصيات عامة معروفة، والأهم من قبل محبيه الكثر حول العالم الذين نرفوا دموعا لرحيله. وكان جوبز، قد ولد في سان فرانسيسكو لام أمريكية هي جوان كارول شيبيل وأب مولود في سوريا.

وأكدت الصحفية في الختام أن الشركات الأمريكية كافة بات يتعبن عليها اليوم، في ظل ما يحدث من تغييرات سريعة وغير متوقعة بمجالات الأعمال والسياسة والمجتمع، أن تنكبت مع هذا الانعطاف الاستراتيجي العالمي.

عن / كورستيان ساينس مونيتور

مكبوحة الإنفعال، وهذا الأمر تحديداً ليس بالشيء الذي يمكن للأخريين تعلم فعله. فإلى جانب ذلك، هناك شركات أخرى تنتم بالميزة نفسها. ويتعين على شركات أميركية أخرى لم تتل سوى احتقار زبائنها لتقديمها مستوى خدمة سيئا أن تستفيد من أبل، التي تقوم بتصنيع منتجات بسيطة بشكل جيد، وتتبع سياسة السهل الممتنع .

وفي حديث له مع الصحيفة أيضاً، قال ريغيز ماكينا، عميد التسويق والعلاقات العامة في وادي السيليكون، الذي تمتد علاقات العمل التي جمعتها بابل وجوبز إلى العام 1977: "ربما تم تأسيس أبل في منتصف سبعينيات القرن الماضي، لكن الشركة وسيقف كانا أطفالاً في عقد الستينيات" ثم مضى ماكينا يثني على طريقة التفكير التي كان يتميز بها جوبز في إدارته الشركة، وتقديم المنتجات، في الوقت الذي كانت تذهب فيه الشركة يوماً بعدياً عن النظام التقليدي للقيم التجارية، على حسب قول ماكينا.

ولفت ساينس مونيتور في محور متصل إلى أن أبل قد جرى تأسيسها على افتراض أن الوضع القائم هو العدو. وعادت لتتقلع غير أن ماكينا هنا قوله: "دائماً ما تميزت أبل بأنها شركة ذات ثقافة متمردة، حتى مع نموها في الحجم والنجاحات، لكنها دائماً ما كانت تتعمد بطريقة تجعل منها انموذجاً للشركات بناءً على الأسلوب والفئة والتصميم".

وهي القيم التي انعكست لدى الأشخاص الذين التحقوا بالعمل في الشركة. وقال هنا ماكينا: "حين أتى جوبز إلى أبل مرة أخرى عام 1997، تعقب على الفور المشكلة التي كانت تعانيها الشركة آنذاك، وقام بمعالجتها، وقام كذلك بتبسيط المنظومة، وتخلص من الفرق المتنافسة، وجعل العاملين يتنافسون من أجل إفادة الشركة، وليس من أجل العراك مع بعضهم البعض. لكن الدرس الأهم الذي يمكن تعلمه من أبل هو النظر إلى الأشياء بطرق غير تقليدية. كما يتيح لك الاختراع الحصول على قسط من السوق، وبغض النظر عن مدى كفاءته، فإن بمقدورك دائماً أن تقوم بذلك على نحو أفضل. وقد نجحت أبل في إظهار قيمة البحث دائماً عن الكمال".

كما تحدث كيث ياماشيتا، الذي يترأس حالياً مجلس إدارة شركة SYPartners للاستشارات التي يوجد مقرها في سان فرانسيسكو، عن تجربة عمله مع أبل وكذلك شركة NeXT Computer التي أسسها جوبز بعد طرده من شركة أبل عام 1986.

وأكد حينها أنه كان يرتبط بعلاقة وطيدة بشركة أبل. وقال هنا: "لست متأكد ما إن كانت أبل تفكر حتى في المنافسة، فهي متفردة، ولا تزعم نفسها بشأن الآخرين، وحين عملت مع ستيف، لم تكن هناك مناقشات تقريباً بشأن المنافسة. وكان هدفنا هو أن نقدم الأفضل. وعندما تفكر بهذا الشكل، فإنك تفكر بالأشياء بشكل مختلف".

وأضاف ياماشيتا: "أرى أن القوة الحقيقية لشركة أبل ربما تتمثل في وسوستها، الوسوسة بخصوص كل شيء، فهي موسوسة بشأن سلسلة التوريد، وموسوسة بشأن تصميم المنتجات وكذلك التغليف، وتواصل الشركة مضيها دائماً على طريق تحسين ذاتها، والارتقاء بنفسها لأفضل المستويات. وتعتمد سياستها التسويقية على مساعدة عملائها على الاستفادة بأقصى درجة ممكنة من منتجات الشركة، ليكونوا أفضل العملاء أيضاً".

وتابع ستيف جوبز المبتكر الفذ الذي أعاد تشكيل صناعة الحاسوب والهاتف المحمول في العالم وغير عادات الملايين من البشر. ستيف جوبز من مواليد عام خمسة وخمسين بولاية في سان فرانسيسكو الأمريكية وكان شغوفا بالتكنولوجيا، وبرغم عدم إكمال دراسته الجامعية، حظي بفرصة التدريب في شركة HP للإلكترونيات حيث تعرّف

عن / كورستيان ساينس مونيتور



# الرهان دائماً كان على العملاء وسر التميز هو السهل الممتنع إمبراطورية ستيف جوبز وأبل.. حقبة تقنية جديدة بالدرس

طاقم العمل، وهل لهم أن يواصلوا مسلسل النجاحات الذي سبق أن بدأه جوبز؟ لكن التساؤل الأبرز الذي يجب طرحه في تلك المرحلة هو ذلك المتعلق بالأمر التي يمكن لبقية العاملين في المجال نفسه في الولايات المتحدة أن يتعلمواها - لاسيما إن تم التعامل مع تلك المرحلة الانتقالية التي تمر بها شركة أبل على أنها فرصة للتأمل - فقد تظهر دروس في الإدارة ودروس في الفلسفة والممارسة قد تستفيد منها الشركات الأمريكية.

والآن، وبعد مرور 20 عاماً على النشأة الذي خص به جوبز ذلك المقال الصحافي الذي كان يتحدث عن مستقبل الحوسبة، وقت أن كانت تمثل اليابان تهديداً على الولايات المتحدة، أضحت الصين اليوم هي المنافس الاقتصادي الذي يتصدر عناوين الأخبار، لاسيما وأن الاقتصاد الأمريكي ما زال يبدو منعكساً في حالة من الركود، وتحقيق الشركات عوائد ضخمة من دون أن تنتج بضائع أو منتجات تثير انبهار العملاء، وتعتبر العمال، إن كانوا محظوظين والتحقوا بوظيفة، عن كرههم

التي تؤكد أن المستقبل للتطبيقات، وعادت ساينس مونيتور لترجع سر تفوق الشركة خلال السنوات الأخيرة إلى ثلاثة أسباب:

1- برغم أن الشركة يعمل بها 40 ألف موظف، إلا أنها ما زالت تبدو لكثير من المراقبين بمثابة نوع من أنواع الشركات الناشئة التجارية الناشئة.

2- في ظل عرق الاقتصاد الأمريكي في ركود تام وعدم قدرة الولايات المتحدة على تسوية أزمات ديونها المتنامية، ظهرت اقتراحات بأن تقوم شركة أبل، بما تمتلكه من احتياطات نقدية ضخمة تقدر بـ 76 مليار دولار، بمساعدة وإنقاذ الحكومة الفيدرالية.

3- جاء إعلان ستيف جوبز عن استقالته من منصبه كرئيس تنفيذي للشركة ليثير علامات استفهام وتكهنات وكذلك قبحاً كبيراً من مشاعر الغلق بخصوص جوبز والشركة.

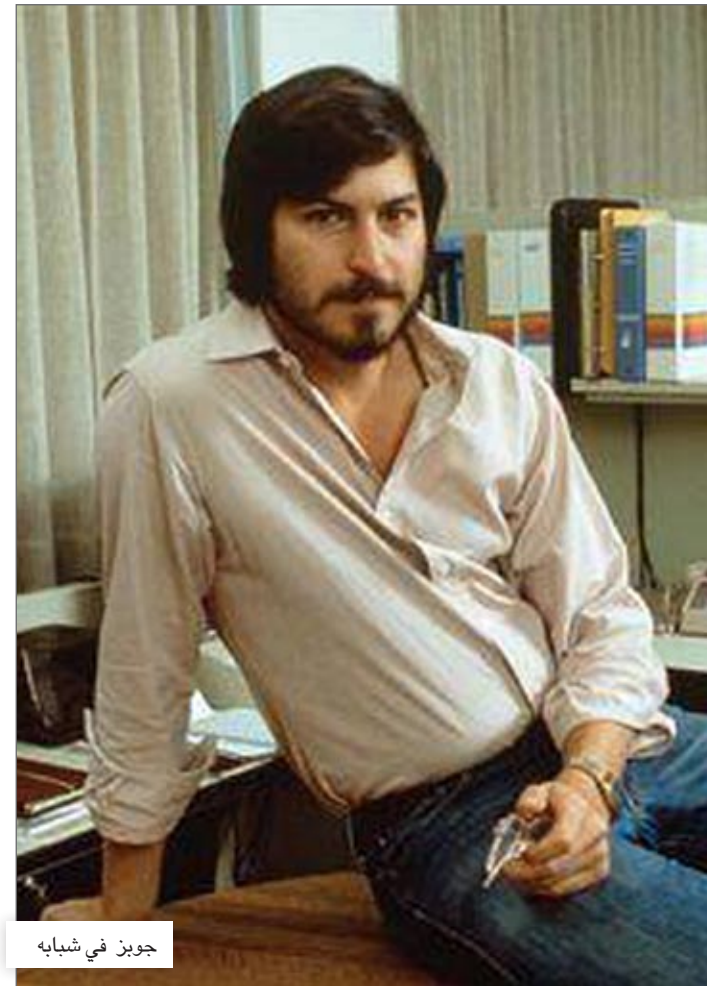
ومن بين هذه التساؤلات تلك التي يطرحها السباق ذاته كذلك إلى أنه نجح في جعل الشركة أكثر محاور الترفيه والاستماع والقراءة والمشاهدة تفضيلاً في العالم، حيث تركّز إستراتيجية عمل الشركة على البصيرة







حسب اعتقاده لا يوجد إلا رجال قليلون غيروا مجرى التاريخ كنيوتن، شيكسبير أو أشتاين وهو يرى نفسه أحدا منهم، إنه الرجل الذي أراد تغيير العالم بالمعلوماتية، إنه الرجل الوحيد الذي يمكنك انتظار مؤتمراته كما تنتظر مباراة كرة القدم، إنه أيضا من يجبرك على الانتظار لمدة أيام في طابور كبير أمام كل متاجره في العالم عند صدور أي منتج جديد. إنه من دون شك ستيف جوبز أحد مؤسسي شركة التفاحة مع ستيف آخر، ستيف وزنيك. قرر جوبز الاستقالة من منصبه كالمدير التنفيذي للشركة التي أسسها، في 24 أغسطس 2011 و كل العالم تأسف لذلك، رحيل أعظم مدير تنفيذي للعشرية الأخيرة وإذا كنتم ما زلتم تظنون أنه ليس كذلك فاربطوا الأحزمة لتنتقل في رحلة عبر الزمن، ٥٦ سنة إلى الوراء لتكتشف قصة زجاج الرجل المعجزة ستيف جوبز.



جوبز في شبابه

كبيوتر شخصي في العالم: ستيف وزنيك هو مهندس الشهير الذي ألقاه بجامعة ستانفورد في 2005: [...] تعلمت خطوط Serif و San Serif وحول تعديل المسافة بين الحروف والكلمات، حول ما يجعل الطباعة الرائعة رائعة بحق [...] لم يكن هذا مغفدا في حياتي لكن بعد عشر سنوات، عندما كنا نقوم بتصميم حاسوب الماكنتوش الأول جاءت إلى هذه الخطوط و قمت بتركيبها في نظام ماك، وكان هو الحاسوب الأول ذو الطباعة الجيدة. فلو لم أقم بدراسة تلك المادة في الجامعة لما أصبح لنظام ماك خطوط متعددة و ذات مسافات متناسية. حتى بالنسبة لنظام الويندوز الذي قام بتقليد الماك، فلو لم أدرس تلك المادة لما أصبح لكل جهاز شخصي هذه الخطوط و (SUN). حيث نشأ في عائلة الجوبز المتواضعة لكن هذا لم يمنعه من تحقيق أحلام الكبار (تغيير العالم)، و كالعديد من أبناء حبه كان شغف ستيف بالالكترونيات ولتغيير العالم تبدو البداية متعثرة بما أنه كان مجرد صلح هاو للأجهزة الإلكترونية في العطل الأسبوعية و لم يكن بارعا جدا في ذلك.

خطوط الماك التي ترونها اليوم، حسب ما قاله في الخطاب الشهير الذي ألقاه بجامعة ستانفورد في 2005: [...] تعلمت خطوط Serif و San Serif وحول تعديل المسافة بين الحروف والكلمات، حول ما يجعل الطباعة الرائعة رائعة بحق [...] لم يكن هذا مغفدا في حياتي لكن بعد عشر سنوات، عندما كنا نقوم بتصميم حاسوب الماكنتوش الأول جاءت إلى هذه الخطوط و قمت بتركيبها في نظام ماك، وكان هو الحاسوب الأول ذو الطباعة الجيدة. فلو لم أقم بدراسة تلك المادة في الجامعة لما أصبح لنظام ماك خطوط متعددة و ذات مسافات متناسية. حتى بالنسبة لنظام الويندوز الذي قام بتقليد الماك، فلو لم أدرس تلك المادة لما أصبح لكل جهاز شخصي هذه الخطوط و (SUN). حيث نشأ في عائلة الجوبز المتواضعة لكن هذا لم يمنعه من تحقيق أحلام الكبار (تغيير العالم)، و كالعديد من أبناء حبه كان شغف ستيف بالالكترونيات ولتغيير العالم تبدو البداية متعثرة بما أنه كان مجرد صلح هاو للأجهزة الإلكترونية في العطل الأسبوعية و لم يكن بارعا جدا في ذلك.

كان مصرا على ذلك، و حين قال له وزنيك : ماذا لو خسرتا مالنا، أجاب جوبز : حينها تكون قد أسستنا شركتنا الخاصة على الأقل، و قرر جوبز حينها مباشرة تسمية الشركة أبل فمن أين جاء ذلك الاسم؟ تذكرون تلك المزرعة التي كان يجتمع فيها مع أصدقائه الهيبيز في فترة شبابه، نعم كانت مزرعة للتفاح مع العضة على اليمين لتفادي التشابه مع حبة طماطم و تلك الألوان كانت ترمز لفكرة الهيبيز : تغيير العالم. منذ البداية سيكشف ستيف جوبز عن موهبته غير العادية في التسويق، فتخلوا شابا من الهيبيز يريد بيع مجموعة من الأجهزة غير الجاهزة بعد في سوق لا وجود له أصلا. و أول صفقة لجوبز بدت كأنها لعبة أطفال، فلقد تمكن من الحصول على طلب توفير 100 جهاز كمبيوتر لفائدة متجر The Byte Shop أول متجر للإعلام الآلي في وادي السيليكون، وزنيك لم يصدق ذلك حينما أخبره صديقه بأول عقد تجاري لهم، 500 \$ للجهاز الواحد أي بصفحة قيمتها 50,000 دولار. هذه القيمة ستستخدم في تطوير أجهزتهم طوال صيف 1976 في منزل جوبز، و بدأت أبل في غرفة شقيقة جوبز ثم انتقلوا إلى غرفة الإستقبال لينتهي بهم الأمر في المراب. العمل في ذلك المكان لم يمنعه من تسويق 200 جهاز آخر في شهرين، لكن الشكل الذي واجهه ستيف هو محدودية الفئة المهتمة بالجهاز، فكمبيوتر أبل 1 كان معقدا جدا و فقط المهندسون البارعون يستطيعون تشغيله، فلقد كان يجب وصله مع جهاز التلفاز و القيام ببعض الإعدادات باتباع مخطط لذلك، باختصار عملية تشغيله كانت تشبه حل معادلة في الرياضيات.

جوبز تظن لذلك بما أن هدفه كان بيع جهازه للعوام و لهذا سيطلب من وزنيك تطوير جهازه لهذا الغرض، الأمر الذي لم يستغرق سوى بضعة أسابيع قبل أن يكشف لجوبز مشروع الأبل 2. صحيح أن التطوير كان من وزنيك لكن كل ما تبقى اهتم به جوبز بدءا من التصميم الذي سيتغير ليصبح شكله أكثر قابلية للتسويق مع شاشة و قارئ الأقراص المرنة و غطاء من البلاستيك و اللون الأبيض، قام جوبز بتحويل آلة غامضة إلى جهاز موجه للإستهلاك. و لا يتبقى الآن إلا إقناع العائلات الأمريكية بشراء جهازهم و لهذا سيطلق حملة إعلانية ستشهرها مختلف المجالات، يظهر فيها رجل أعمال يتابع أسهمه في البورصة مباشرة من منزله، الإعلان يبدو مستقبلي لكن جوبز تخيل الإنترنت قبل 20 سنة من ظهورها. و منذ الإعلان عن جهازهم الجديد في عامه الأول حققت أبل مبيعات رائعة بالنسبة لها، 1000 كمبيوتر في الشهر. حكاية أبل تحولت إلى قصة نجاح، في بداية الثمانينات الشركة الصغيرة التي بدأت في مراب صغير تحولت إلى مقر ضخم في وادي السيليكون واستطاع جوبز غزو الولايات المتحدة ب 300,000 جهاز بيع حتى الآن، مدارس أمريكا أصبحت مزودة بأجهزة أبل و على الأبل 2 إذا تعلم الأمريكيون الإعلام الآلي. مع نهاية الثمانينات أبل تواصل نجاحاتها و حان الوقت للدخول إلى البورصة، ٥ ملايين سهم بيع في بضعة دقائق فقط لتقفز قيمة الشركة بنسبة 23 ٪ في يومها الأول. وبهذا أصبح الثنائي مليونيرين بعد 14 سنة من العمل بميزانية وصلت إلى 300 مليون دولار لكليهما، جوبز 30 سنة و وزنيك 3٥ هذا الأخير سيقتني سيارة بورش الفاخرة بلوحة ترقيم تحمل إسم أبل 2 و شيئا فشيئا بدأ مخترع أبل الإنسحاب من الشركة. وزنيك قرر الإنسحاب، لكن الرحلة بالنسبة لستيف جوبز لم تبدأ بعد فهناك مناسف شرس سيظهر، IBM عملاق أمريكي الذي يصدر في 1981 كمبيوتر IBM PC المستوحى بشكل كبير من الأبل 2.

الجهاز لم يكن منافسا من الناحية التقنية و لا البرمجية لأبل فموظفي الشركة اشتررو نسخة منه و بعد تفكيكه الكل بدأ يسخر من رداءة الجهاز مقارنة معهم، لكن الأمريكيون ما زالوا يتقنون في أجهزة IBM و الكل يفضل شراء منتجات العلامة التي كانت تبدو أكثر أداء من أبل، لكن جوبز يطيح بشركة IBM :صحيح أن أبل بدأت بداية متعثرة أمام أجهزة IBM التي لم تكن أقوى و لا أكثر أداء من الأبل 2، لكن الصورة المهيمنة للشركة منعت نجاح هذا الأخير، و ذلك لأن هذه الأجهزة كانت تحمل بكل بساطة ثلاثة حروف، IBM فكانت هي العلامة الموثوقة في تلك الفترة و الجميع يريد الحصول على جهاز IBM بأي ثمن و مهما كانت جودة المنافسة. لكن رجلتنا لن يستسلم بهذه البساطة لأنه كان على ثقة كبيرة بتفوقه على الجميع في مجال الكمبيوتر. ستيف جوبز يريد سحق جهاز IBM للمرة الأخيرة و لهذا سيبدأ في خطته بالتفاوض مع عملاق آخر يطموحاته نفسها، رجل الأعمال الشهير John Sculley الذي كان يشغل منصب رئيس شركة بيبسي كولا في تلك الفترة (1977-1983) و أشهر Sculley بإطاحته برمز المشروبات الأمريكية كوكا كولا. المهمة كانت لعبة أطفال بالنسبة لرجل موهوب مثل ستيف جوبز الذي أنهى سلسلة مفاوضاته مع John Sculley بعبارته الشهيرة: هل تنوي بيع الماء المحلى طوال حياتك، أم أنك تريد تغيير العالم معي؟ جوبز و بعد أيام قليلة من تولي John Sculley مهامه كمدير تنفيذي لشركة أبل، كرس معظم وقته في مشروعه الجديد الماكنتوش. المشروع كان مهما جدا بالنسبة له لدرجة أنه سحب كل ما له علاقة مع مشروع الأبل 2 و طلب من الجميع التضحية من أجل الجهاز القادم الذي لن يعطي IBM أية فرصة للمنافسة، فقام بتصميم أقفصه خاصة للمهندسين الذين يعملون على المشروع الجديد كتب عليها 90 سا/أسبوع و أنا أحب ذلك. 90 ساعة أسبوعيا و أنا أحب ذلك جوبز لم يتوقف هنا فقط بل ذهب إلى أبعد من ذلك، فبعد 3 سنوات من العمل الجاد أصبح الماكنتوش جاهزا للتسويق و تاريخ الصور كان 1984. و لم يكن اختيار التاريخ صدفة بما أنه سيستخدم هذا التاريخ كرمز لحربه ضد IBM، لأن 1984 هو عنوان أحد أشهر الكتب العالمية للكاتب Eric Arthur Blair صاحب الإسم المستعار George Orwell. الرواية تنبأ فيها الكاتب بمجتمع استبدادي ليس له طموحات و لا مشاعر يحكمه دكتاتور سمي بالأخ الأكبر أو BIG BROTHER، و لإطلاق الماكنتوش يريد رجلتنا أن يستوحى فكرة إعلانه من الكتاب و هنا سيستعين بأحد أشهر مخرجي الأفلام، البريطاني Ridley Scott و أبرز أفلامه Gladiator في 2000 و روبن هود (2010). رسالة الإعلان كانت واضحة، حيث ظهر فيها عمال شبه اليمين بأوجهه شاحبة (و هم يمثلون كل الموظفين و الشركات المبرمعة على استخدام أجهزة IBM) يتجهون نحو صالة عرض خطاب للأخ الأكبر (IBM)، و خلال العرض تظهر عداوة (أبل) ستلعب دور المنقذ بحطيمها شاشة العرض و تحرير العالم من كل الرداءة و الحواسيب الكبيرة التي كانت تسيطر على العالم، ثم ختمت الشركة الإعلان ب: في 24 يناير/ كانون الثاني ستعرض أبل الماكنتوش، و سترون لماذا 1984 لن يكون مثل 1984. و عدم ظهور جهاز الماكنتوش كان لسبب



هرقل رمز لقوة أبل





Thanks For Everything Steve



الأخيرة التحليق في عالم المعلوماتية لتنتقل الشركة لاحقاً للتركيز على البرمجيات فقط. الكثير منكم يعرف استوديو Pixar الشهير، فهو منتج فلم حكاية لعبة Toy Story من ديزني. قبل ذلك وتحديدًا في ١٩٨٦ كان الفريق جزءاً من شركة Lucasfilm وقام ستيف جوبز بالإستحواذ عليه مقابل ١٠ ملايين دولار و لم تكن Pixar تعني شيئاً للعالم، قبل ظهور أول فلم كرتوني في العالم Toy Story بعد تسع سنوات من مجيء ستيف. الشركة الأصلية كان من المفترض أن تكون شركة لتصنيع الحواسيب المخصصة للجرافيكس، و لكنها توقفت بعد سنوات من اللاربحية، لتصبح لاحقاً شركة لإنتاج الرسوم الكرتونية الحاسوبية بالتعاون بالتمويل من ديزني التي ساعدت في تمويل مشاريعها. بدأت Pixar في تحقيق نجاحات كبيرة بعد حكاية لعبة، و أصبحت مشهورة على النطاق العالمي بشكل كبير جداً. العقد مع ديزني شارف على الإنتهاء مع نهاية العام ٢٠٠٤، و ستكون خسارة كبيرة لديزني فقدان هذا الاستوديو الكبير. جوبز لم يستطع الإتفاق مع رئيس ديزني حينها وهو مايكل ايسنر، و باعت المفاوضات بالفشل في نهاية المطاف. لقد بدأ جوبز فعلياً بالبحث عن طرف آخر ليتعاقد معه في نشر أفلام الاستوديو. في أكتوبر / تشرين الأول ٢٠٠٥ عين بوب ايجر مكان ايسنر في قيادة شركة ديزني، و بالتالي قام بوب بإستئناف المفاوضات فوراً مع جوبز. هذه المفاوضات انتهت بإقتناء ديزني استوديو



جوبز شاباً

إلى الأمام و واصل تألقه بتأسيسه شركتين جديدتين ستعيده إلى عصر النجاحات. و لم يخفى جوبز ذلك حيث قالها أمام طلاب جامعة ستانفورد في ٢٠٠٥ : وقتها اجتمعنا مع أعضاء مجلس الإدارة وكانوا جميعهم في الصف مع (Sculley). طردت من الشركة التي أسستها و أنا بعمر الثلاثين. كل ما كنت أعمل عليه في مرحلة شبابي اختفى. بقيت شهوور عديدة لم أعرف فيها ما أفعل [...] وقتها حاولت الهروب من وادي السيلكون، لكن شيئاً ما بداخلي بدأ بالظهور ببطء، ما زلت أحب ما أفعله [...] كونه شخص مبدع و شغوف، كان من الصعب أن يوقف ستيف مكانه من دون طموح جديد، و أسس ستيف شركة NeXT Computer ليضيف إلى العالم تجارب جديدة كما كان يفعل مع أبل. الأجهزة التي قدمها ستيف من خلال NeXT كانت غالية الثمن، و ذلك بسبب التقنيات المتقدمة المدججة فيها. في النهاية قام ستيف ببيع هذه الأجهزة على القاطنين الأكاديمي و العلمي لأنها ربما الوحيدة القادرة على توفير ثمنها. لاحقاً قام ستيف بتقديم مفهوم جديد يسوي به ثورة تقنية جديدة و هو interpersonal كميوتور. بإختصار شديد هي فكرة تتيح للناس التواصل فيما بينهم بحرية أكبر مما سبق. في وقتها كان البريد الإلكتروني يقتصر فقط على الحروف والنصوص، ثم قدمت NeXT فكرة دخول الصور المرئية و الصوتيات ضمن البريد الإلكتروني أي أن NeXT قدمت جهاز الإنترنت قبل ٦ سنوات من ظهورها. و برغم هذا لم تستطع هذه

جوبز تلميذاً بكسار كاملاً بشراء جميع أسهمه. المخبر بالأمر أن هذا القرار أدى لوصول جوبز إلى مكانة كبيرة في ديزني، و هي تحول جوبز بعد الصفقة إلى المالك الأكبر نسبة من أسهم ديزني، بنسبة ٧٪ من أسهم الشركة. حتى روي من عائلة ديزني لا يملك أكثر من ١٪ من أسهم الشركة. جوبز بهذا أصبح جزءاً من مجلس إدارة شركة ديزني، و أصبح مدير أعمال رسوم ديزني و علاقاتها مع الاستوديوهات المختلفة. عودة ستيف جوبز و أبل : نحن إذا في عام ١٩٩٧، و خلال هذه الفترة كانت أبل في انهيائها مستمر و واصلت مايكروسوفت التهامها لحصص الأخيرة حتى وصلت حصص جوبز من سوق أنظمة التشغيل إلى نسبة ٩٧ ٪، و لم يستقر المجلس الإداري قبل رجوع جوبز على مدير معين و تعاقب على المنصب العديد من المدراء التنفيذيين آخرهم كان جيلبرت أميريو

John Sculley (حينها) المدير التنفيذي إلا إتخاذ قرار عزل ستيف جوبز من شركة أبل. ستيف جوبز يواصل رحلته مع Next و Pixar ثم Disney : برغم كون جوبز قائد رائع لشركة أبل، إلا أنه لم يكن محبوباً من بعض الموظفين الذين نظروا إليه كشخص منقلب الأوضاع، و بحلول منتصف عام ١٩٨٥ بدأ صراع قوي داخل شركة أبل أدى في النهاية إلى قرار طرده من الشركة التي أسسها. هذا كان نتيجة لإنخفاض شديد في حجم مبيعات الشركة في العام الذي سبقه، علاقة جوبز كانت تسير في طريق مسدود مع Sculley و بالتالي قرر الأخير الإستغناء عن خدماته نهائياً. صحيح أن عزله من الشركة كان قراراً من الصعب هضمه، لكن ستيف جوبز ليس من النوع الذي يستسلم أمام أول عقبة بل بالعكس هذا دفعه

إلى الأمام و واصل تألقه بتأسيسه شركتين جديدتين ستعيده إلى عصر النجاحات. و لم يخفى جوبز ذلك حيث قالها أمام طلاب جامعة ستانفورد في ٢٠٠٥ : وقتها اجتمعنا مع أعضاء مجلس الإدارة وكانوا جميعهم في الصف مع (Sculley). طردت من الشركة التي أسستها و أنا بعمر الثلاثين. كل ما كنت أعمل عليه في مرحلة شبابي اختفى. بقيت شهوور عديدة لم أعرف فيها ما أفعل [...] وقتها حاولت الهروب من وادي السيلكون، لكن شيئاً ما بداخلي بدأ بالظهور ببطء، ما زلت أحب ما أفعله [...] كونه شخص مبدع و شغوف، كان من الصعب أن يوقف ستيف مكانه من دون طموح جديد، و أسس ستيف شركة NeXT Computer ليضيف إلى العالم تجارب جديدة كما كان يفعل مع أبل. الأجهزة التي قدمها ستيف من خلال NeXT كانت غالية الثمن، و ذلك بسبب التقنيات المتقدمة المدججة فيها. في النهاية قام ستيف ببيع هذه الأجهزة على القاطنين الأكاديمي و العلمي لأنها ربما الوحيدة القادرة على توفير ثمنها. لاحقاً قام ستيف بتقديم مفهوم جديد يسوي به ثورة تقنية جديدة و هو interpersonal كميوتور. بإختصار شديد هي فكرة تتيح للناس التواصل فيما بينهم بحرية أكبر مما سبق. في وقتها كان البريد الإلكتروني يقتصر فقط على الحروف والنصوص، ثم قدمت NeXT فكرة دخول الصور المرئية و الصوتيات ضمن البريد الإلكتروني أي أن NeXT قدمت جهاز الإنترنت قبل ٦ سنوات من ظهورها. و برغم هذا لم تستطع هذه

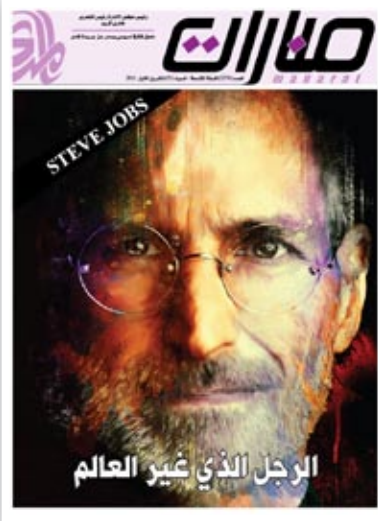
طلب منه ألا يتكلم عن الماكنتوش في وجود جيتس. ستيف جوبز كان محقاً في تخوفاته أن يكون جهازاً جديداً حقاً يجعلك تندهر. و من بين كل الأجهزة التي رأيتها، الماكنتوش هو الجهاز الوحيد الذي وصل إلى هذا المستوى [...] كل شيء يشير إلى أن بيل جيتس يحضر لشيء ما مستقبلاً فأعجابه هذا سيدفعه إلى القيام بكل بساطة، بنقل فكرة الماكنتوش و برمجة نظامه الخاص ثم يبيعه للشركات المنافسة مثل IBM و Compaq. و في أحد الأيام كان بيل جيتس يتحدث أمام جوبز مع أحد موظفي أبل عن طريقة عمل الفأرة، و هنا تفتن ستيف جوبز لأول مرة بخطورة الموقف فصرخ في وجه موظفه و

[...] إذا كنت تريد أن تصبح مرجعاً، فلا يجب أن تأتي بجهاز مختلف فقط بل يجب أن يكون جهازاً جديداً حقاً يجعلك تندهر. و من بين كل الأجهزة التي رأيتها، الماكنتوش هو الجهاز الوحيد الذي وصل إلى هذا المستوى [...] كل شيء يشير إلى أن بيل جيتس يحضر لشيء ما مستقبلاً فأعجابه هذا سيدفعه إلى القيام بكل بساطة، بنقل فكرة الماكنتوش و برمجة نظامه الخاص ثم يبيعه للشركات المنافسة مثل IBM و Compaq. و في أحد الأيام كان بيل جيتس يتحدث أمام جوبز مع أحد موظفي أبل عن طريقة عمل الفأرة، و هنا تفتن ستيف جوبز لأول مرة بخطورة الموقف فصرخ في وجه موظفه و

نحن إذا في بداية سنة ١٩٨٤، و لمايكروسوفت لم تكن تلك الشركة العملاقة بعد شهور قليلة من ظهور الماكنتوش و السبب كان عبقري آخر، بيل جيتس. بيل جيتس يحطم أبل و يطرد ستيف جوبز : من لا يعرف بيل جيتس، الرجل المحبوب لدى الجميع كمؤسس ومدير لمايكروسوفت أو كرجل إنساني أو كأغني أغنياء العالم لعدة سنوات متتالية (١٩٩٦-٢٠٠٧). و أحد أخطاء جوبز كانت استخفافه بالرجل الذي كان يزوده بالبرمجيات، فبيل جيتس بنفس طموحات ستيف جوبز نفسها أنشأ مؤسسته و هو ما زال شاباً في العشرين من عمره و هو بالمناسبة من مواليد سنة ١٩٥٥، نعم بعمر صديقه اللدود ستيف. الماكنتوش.

مبيعات الجهاز ناجحة حتى الآن لكن للأسف لن تطول كثيراً، فكل تلك الإنجازات ستتبخر بعد شهور قليلة من ظهور الماكنتوش و السبب كان عبقري آخر، بيل جيتس. بيل جيتس يحطم أبل و يطرد ستيف جوبز : من لا يعرف بيل جيتس، الرجل المحبوب لدى الجميع كمؤسس ومدير لمايكروسوفت أو كرجل إنساني أو كأغني أغنياء العالم لعدة سنوات متتالية (١٩٩٦-٢٠٠٧). و أحد أخطاء جوبز كانت استخفافه بالرجل الذي كان يزوده بالبرمجيات، فبيل جيتس بنفس طموحات ستيف جوبز نفسها أنشأ مؤسسته و هو ما زال شاباً في العشرين من عمره و هو بالمناسبة من مواليد سنة ١٩٥٥، نعم بعمر صديقه اللدود ستيف. الماكنتوش.





manarat

رئيس مجلس الإدارة  
رئيس التحرير

فريز كرم

التحرير

نزار عبد الستار

الاجراخ الفني

مصطفى التميمي

التصحیح اللغوي

محمد حنون

منارات

طبعت بمطابع مؤسسة



للاعلام والثقافة

الحظ، لقد جاء ذلك اليوم. هكذا انتهت رحلة ستيف مع أبل، الرجل الذي حلم بتغيير العالم و هو الآن يغادر من الباب الواسع، استمتعنا بمنافسته الشرسة في كل المجالات التقنية، استمتعنا بأجهزته الثورية، لم نرى أنشأتين أو نيوتن لكننا فخورون برؤية ستيف بول جوبز. و موقع إلكتروني فخور أيضا بإهدائه هذه الصورة التذكارية، وداعا ستيف بكل بساطة.

هذه الدراسة مقتبسة عن موقع

apple

فتكا)، و برغم خطورة المرض قرر ستيف استخدام العلاج الطبيعي إلا أن هذا لم يجدي نفعاً، وانتقل بعدها بستة أشهر (المدة التي حددها الإدارة للعلاج) إلى باهرا حتى يومنا هذا، هاتف الأيفون الذكي بأول شاشة لمس و الذي اكتشفه العالم في ٩ يناير ٢٠٠٧، مجلة Time وصفته باختراع السنة، في ٢٠٠٨ أعلن ستيف جوبز عن تطبيقات الأيفون. اليوم تنوي أبل إصدار النسخة الخامسة من هاتفيها و الذي من المتوقع أن يصدر قبل شهر أكتوبر القادم، بعد أن أعلنت عن تخطيطها حاجز ١٠٠ مليون هاتف في حجم مبيعات الهاتف خلال المؤتمر الذي عقدته في مارس ٢٠١١). و تواصل مع إبداعات ستيف جوبز الذي وجه اهتماماته منذ ٢٠٠١ إلى الأجهزة المحمولة، مقدما لنا بذلك طريقة جديدة للتعايم بين الإنسان و الأجهزة الإلكترونية. أعلنت أبل عن جهازها الأول من نوعه في ٢٧ يناير ٢٠١٠، ليسوق في ٣٠ أبريل من نفس السنة بالولايات المتحدة محققا مبيعات وصلت إلى ٣ مليون نسخة في ٨٠ يوم فقط. ٢ مارس ٢٠١١ أعلن جوبز عن النسخة الثانية من الأيباد برغم عطلته المرضية التي أعلن عنها في ١١ يناير ٢٠١١، ليكون موعد التسويق في ١١ مارس بالولايات المتحدة. حقق الأيباد ٢ مبيعات وصلت إلى ١٥ مليون نسخة في ٩ أشهر.

للأسف النهايات السعيدة لا نصادفها إلا في الروايات ففي ٢٠٠٤ اكتشف العالم أن ستيف جوبز مصاب بسرطان البنكرياس (أخطر السرطانات وأكثرها

شعبا) و برغم خطورة المرض قرر ستيف استخدام العلاج الطبيعي إلا أن هذا لم يجدي نفعاً، وانتقل بعدها بستة أشهر (المدة التي حددها الإدارة للعلاج) إلى باهرا حتى يومنا هذا، هاتف الأيفون الذكي بأول شاشة لمس و الذي اكتشفه العالم في ٩ يناير ٢٠٠٧، مجلة Time وصفته باختراع السنة، في ٢٠٠٨ أعلن ستيف جوبز عن تطبيقات الأيفون. اليوم تنوي أبل إصدار النسخة الخامسة من هاتفيها و الذي من المتوقع أن يصدر قبل شهر أكتوبر القادم، بعد أن أعلنت عن تخطيطها حاجز ١٠٠ مليون هاتف في حجم مبيعات الهاتف خلال المؤتمر الذي عقدته في مارس ٢٠١١). و تواصل مع إبداعات ستيف جوبز الذي وجه اهتماماته منذ ٢٠٠١ إلى الأجهزة المحمولة، مقدما لنا بذلك طريقة جديدة للتعايم بين الإنسان و الأجهزة الإلكترونية. أعلنت أبل عن جهازها الأول من نوعه في ٢٧ يناير ٢٠١٠، ليسوق في ٣٠ أبريل من نفس السنة بالولايات المتحدة محققا مبيعات وصلت إلى ٣ مليون نسخة في ٨٠ يوم فقط. ٢ مارس ٢٠١١ أعلن جوبز عن النسخة الثانية من الأيباد برغم عطلته المرضية التي أعلن عنها في ١١ يناير ٢٠١١، ليكون موعد التسويق في ١١ مارس بالولايات المتحدة. حقق الأيباد ٢ مبيعات وصلت إلى ١٥ مليون نسخة في ٩ أشهر.

للأسف النهايات السعيدة لا نصادفها إلا في الروايات ففي ٢٠٠٤ اكتشف العالم أن ستيف جوبز مصاب بسرطان البنكرياس (أخطر السرطانات وأكثرها

وقت الإعلان عن جهاز أبل الجديد، الذي سيعود بقوة إلى المنازل الأمريكية و يحقق أرباحا مريحة للشركة لكن الكمبيوتر لم يثير إعجاب الشركات بما أن الويندوز كان أكثر تطوراً من الناحية البرمجية بالإضافة إلى توفر برامج تدعم هذا الأخير أكثر من الماكنتوش. جوبز لديه مشروع أخر على الورق، يريد المنافسة في مجال جديد و لهذا فهو بحاجة مرة أخرى إلى جوناثان إيف الذي سيكلفه بمهمة تصميم جهازه القادم، الأيبود ذلك الجهاز الصغير بالتصميم غير المألوف و الذي بإمكانه تخزين كم هائل من مقاطعك الموسيقية (١٠٠٠ مقطع موسيقي في جيبيك، كما جاء في الإعلان)، و هو باختصار أفضل مشغل موسيقي في بداية القرن الـ ٢١. و في ٢٣ أكتوبر / تشرين الاول ٢٠٠١ أعلنت أبل عن جهازها الثوري الجديد، في ٣ نوفمبر / تشرين الثاني ٢٠٠١ ظهرت أول نسخة لبرنامج iTunes الشهير على موقع الشركة لإدارة ملفاتك المنقولة نحو مشغل الموسيقى، أسبوع واحد بعد ذلك أولى نسخ الأيبود تظهر لأول مرة على السوق. الجهاز يحمل Go OS و Mac OS X مع iTunes (٢,٠ ثم مع الـ OS X في ٢٠٠٢. في ٢٠١٠ أبل تسيطر على سوق مشغلي الموسيقى، ٢٧٥ مليون جهاز تم بيعه من أبل منذ انطلاقتها، وفي ٢٠٠٩ اعترف Eli Harari المدير التنفيذي لشركة SanDisk بفوز أبل في هذا المجال قائلًا : لا يمكننا إزاحة الأيبود.



أول جهاز كمبيوتر أبل

صاحب تصاميم أجهزة أبل الرائعة (الأيفون، الأيباد، الأيبود، الماك بوك... ) إنه البريطاني، جوناثان إيف Jonathan Ive (نائب رئيس قسم التصميم الحالي) الشاب صاحب الـ ٢٥ عاما، فبعدما أنهل رئيسه بتصميم جهاز الـ iMac بألوانه الرائعة، لم يتردد جوبز حينها في تبني ذلك التصميم. و بعد عام فقط و في ١٩٩٨ حان

لأبل. شاهدوا العرض في التالي :

و بعد أن أوضح رؤيته المستقبلية للعودة لبابل إلى المنافسة، انطلق رجلنا مباشرة في مشروع جديد سيطلق عليه اسم iMac لكن عليه ألا إيجاد التصميم المناسب لجهازه الجديد الذي سيذهل العالم مرة أخرى، و هنا سيكتشف بين أروقة الشركة مستقبل أبل



1955



2011

## أبل بعد جوبز، الى أين؟



بحجم أبل الآن مضر بمستقبل الشركة على المدى الطويل ومن كان يتابع أبل بشكل دقيق في السنين الأخيرة، يلاحظ بأن مجلس الإدارة وأبل تعمل بأن يتم الفصل عن إرتباط أبل فقط بـستيف جوبز ورأينا ذلك حتى في الأحداث التي تقوم بها أبل، فنلاحظ جوبز يقوم بالتقديم ولا يستمر طويلاً حتى يقوم بدعوة شخص أخر ليقيم بالتحديث عن بعض النقاط الأخرى مثل العروض التجريبية وما شابه. إذا أبل تحاول بأن تقوم بإظهار الأشخاص والفرق الكامل الذي يعمل مع جوبز ليقومون بإنتاج هذه المنتجات الرائعة والتي طغت على العالم.

ستيف جوبز استطاع جلب العديد من الموظفين الرائعين ليعملوا معه وزرع فيهم نفس العقلية والفكر الذي يمتلكه ستيف ومن الممكن أن لا تكون بشكل كامل لكن الموظفين المهين والمؤثرين في الشركة يحملون نفس التوجه ويشاركون حب الإبداع وإنتاج أفضل المنتجات في العالم. تيم كوك أحد أولئك الأشخاص الذي قام جوبز بتوظيفهم بنفسه عام ١٩٩٨ حينما كان يعمل في كومباك وكان العديد يشير بأنها خطوة خطيرة بقبول وظيفة في

في بداية هذا اليوم سمعنا عن خبر إستقالة ستيف جوبز، الرئيس التنفيذي وأحد مؤسسي شركة أبل من منصبه كرئيس تنفيذي للشركة، ستيف كان في واجهة الشركة منذ بداية تأسيسها حتى في فترة طرده من أبل حينما اقتصروا بأن أفضل قرار يمكن اتخاذه أن ذاك هو رحيل ستيف عن الشركة وفعلاً رحل ولكن كان إرتباطه بأبل مستمر بشكل كبير وفي نهاية المطاف عاد لها.

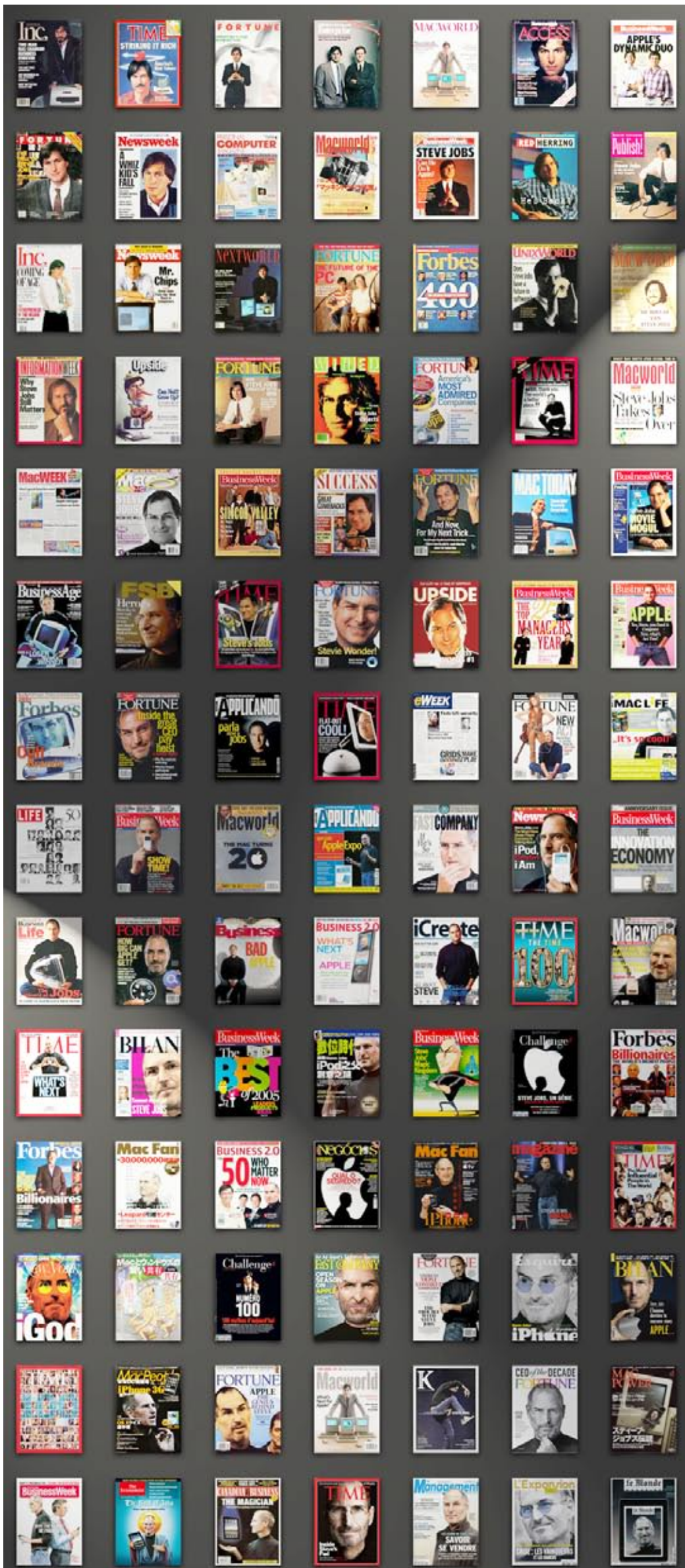
إستقالة جوبز عن منصبه كرئيس تنفيذي للشركة أتى بوقت مناسب جداً، صحيح بأن الخبر صدمة للجميع خصوصاً بأن ستيف أصبح معروفاً بأنه هو الكل في الكل حينما تتعلق الأمور بمنتجات أبل لكن هذا الأمر غير صحيح تماماً. تحت قيادة ستيف جوبز هناك العديد من الأشخاص الذين قادوا سفينة أبل الى النجاح وقيادة واضحة للأهداف والمهام من قبل جوبز و ذلك يعني بأن الشركة لم ولن تعتمد على شخص واحد وهذا ما يخفى على الكثير من محبي ذلك الرجل وتلك الشركة.

لماذا أتت هذه الإستقالة في الوقت المناسب؟ الأمر بسيط من ناحية تجارية، فإرتباط اسم بشركة كبيرة



Steven Jobs





**STEVE JOBS**