

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

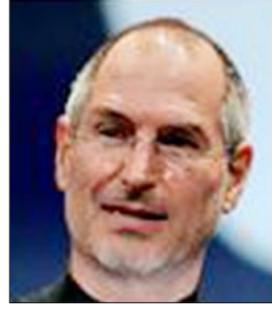
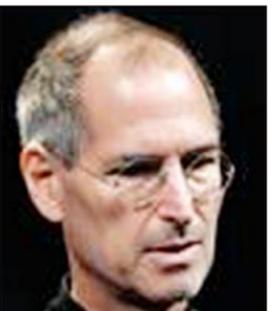
STEVE JOBS

الرجل الذي غير العالم

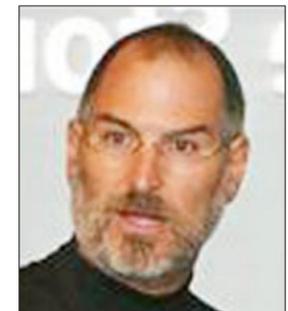
سيرة حياة ستيف جوبز تتصدر أكثر الكتب مبيعا قبل صدورها



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 ونزغته القهريه الى السيطرة، التي اسهمت كلها في تحديد مقاربتة إزاء العمل والابتكارات التي طرحها لتكون في متناول الجميع.



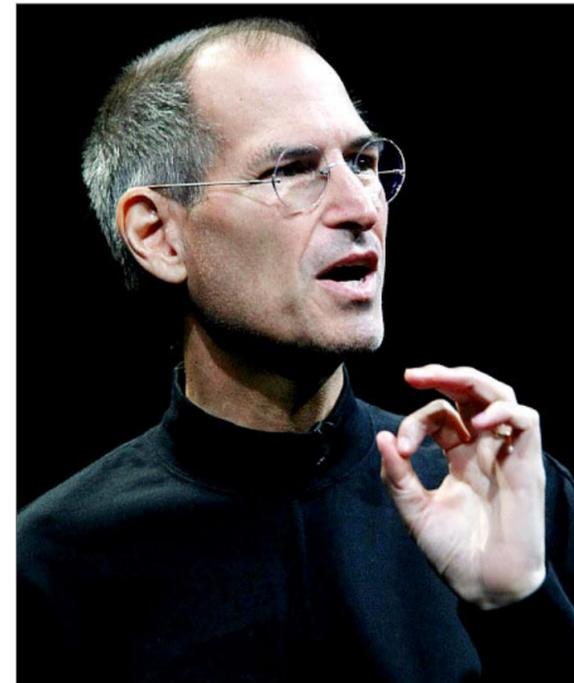
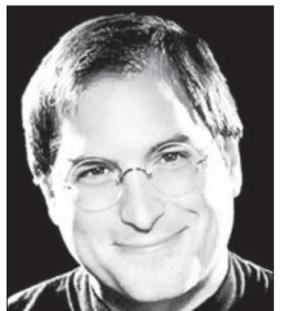
عاما وابنته الأخرى من علاقة سابقة. ولكنه قال لكاتب سيرته انه لم يكن موجودا معهم على الدوام ويريدهم ان يعرفوا السبب وان يفهموا ما كان يفعله. يستند الكتاب الى أكثر من ٤٠ مقابلة مع جوبز وعشرات المقابلات الأخرى مع افراد عائلته واصدقائه ومع معجبيه وخصوم تجاريين وزملاء حاليين وسابقين. وتصف دار سايمون اند شوستر 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 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. وتنتقل 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 ٢٠



ثيوويرك/سي ان ان وفي وقت أقيمت مزارات خارج متاجر أبل في انحاء العالم حدادا على وفاة جوبز عن ٥٦ عاما أعلنت دار سايمون اند شوستر للنشر ان موعد صدور سيرة حياته بطبعة ورقية وأخرى الكترونية سيكون الآن ٢٤ 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 ٢٧ عاماً عبد الفتاح جندلي السوري الأصل لم يعلق على وفاة ابنه ستيف

وبرغم أن جندلي كان في لهفة للقاء ابنة، 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

تلك 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 العلن ثانية. وحين شاع مرض جوبز بعد إصابته بسرطان نادر في البنكرياس، أرسل جندلي ملفه الطبي إليه بالبريد بأمل أن يساعد في علاجه.

وكان جندلي (٨٠ 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.

يأتي امتناع جندلي عن التعليق على وفاة ابنه، 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 ابنتها خارج إطار الزوجية في عام ١٩٥٥. وتبنى الطفل الزوجان بول وكارا جوبز من ولاية كاليفورنيا فسمياه ستيفن بول. ويبدو أن جوبز لم يحاول لقاء أبيه حتى بعدما طلب علنا لم الشمل.



جوبز مع مؤسس شركة ابل

اوياما: لقد جسد روح العبقرية الامريكية ميدفيديف: كان مثالا يحتذى

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

وقال اوياما 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 مثالا 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 تداؤه وموهبته. وتكرت وكالة أنباء إنترفاكس الروسية أن متاجر شركة آبل 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 آي باد الذي تنتجه شركة آبل 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 آبل ونشر نصها أن آبل 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 آبل.

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 آبل. ففي الصين وحدها تم تسجيل قرابة 30 مليون مونة صغيرة عند ظهر الخميس الفائت، تناولت مؤسس آبل على خدمة المونوات الصغرى الرئيسية في البلاد سينا ويبو. وعلى صعيد آخر هبطت أسهم آبل في بداية تداول بورصة فرائكفورت بعد وفاة ستيف جوبز الرئيس التنفيذي السابق للشركة والذي كان يعد قلب وروح الشركة. وبحلول الساعة 11:06 بتوقيت كرينتشن انخفضت أسهم الشركة المدرجة في بورصة فرائكفورت 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 آبل عن وفاة ستيف جوبز، الذي شارك في تأسيس المجموعة العام 1976 وأطلق أهم منتجاتها من كمبيوتر مانتوش إلى جهاز آي بود وآي باد. ولكن يبدو أن ستيف جوبز، أحد مؤسسي شركة آبل العملاقة للإلكترونيات، لا يزال يواصل سلسلة نجاحاته التي تفوق الخيال، حتى بعد وفاته. فقد تصدر كتاب حول السيرة الذاتية لرئيس آبل 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 قائمة 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 لآبل، 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 آبل جزءا من حياتهم اليومية. ردود أفعال كثيرة سُجلت لدى مختلف الشرائح الاجتماعية في الولايات المتحدة الأمريكية حيث وضع الناس باقعات 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 آبل الذين أي ماكنتوش... بعدها بعثت شركة آبل من جديد في منتصف التسعينيات.

أنا اليوم أولف الكثير من الموسيقى، وكل ما أفعله يتم على أجهزة آبل. 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 آيباد أو آيبود، هذه هي الأجهزة التي أصبحنا نفضلها.

ولا تزعم نفسها بشأن الآخرين، وحين علمت مع ستيف، لم تكن هناك مناقشات تقريبا بشأن المنافسة. وكان هدفنا هو أن نقدم الأفضل. وعندما تفكر بهذا الشكل، فإنك تفكر بالأشياء بشكل مختلف".

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

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 تتكيف مع هذا الانعطاف الاستراتيجي العالمي.

عن / كريستيان 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 آبل، التي تقوم بتصنيع منتجات بسيطة بشكل جيد، وتتبع سياسة السهل الممتنع .

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

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

وهي القيم التي انعكست لدى الأشخاص الذين التحقوا بالعمل في الشركة. وقال هنا ماكينبا: "حين أتى جوبز إلى آبل 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 آبل هو النظر إلى الأشياء بطرق غير تقليدية. كما يتيح لك الاختراع الحصول على قسط من السوق، وبغض النظر عن مدى كفاءته، فإن بمقدورك دائما أن تقوم بذلك على نحو أفضل. وقد نجحت آبل في إظهار قيمة البحث دائما عن الكمال".

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

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

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

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 تتكيف مع هذا الانعطاف الاستراتيجي العالمي.

عن / كريستيان ساينس مونيتور

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 لقبية العاملين في المجال نفسه في الولايات المتحدة أن يتعلمواها - لاسيما إن تم التعامل مع تلك المرحلة الانتقالية التي تمر بها شركة آبل على أنها فرصة للتأمل - فقد تظهر دروس في الإدارة ودروس في الفلسفة والممارسة قد تستفيد منها الشركات الأميركية.

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 تهديدا على الولايات المتحدة، أضحت الصين اليوم هي المنافس الاقتصادي الذي يتصدر عناوين الأخبار، لاسيما وأن الاقتصاد الأميركي ما زال يبدو منغمسا 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

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

وهي القيم التي انعكست لدى الأشخاص الذين التحقوا بالعمل في الشركة. وقال هنا ماكينبا: "حين أتى جوبز إلى آبل 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 آبل هو النظر إلى الأشياء بطرق غير تقليدية. كما يتيح لك الاختراع الحصول على قسط من السوق، وبغض النظر عن مدى كفاءته، فإن بمقدورك دائما أن تقوم بذلك على نحو أفضل. وقد نجحت آبل في إظهار قيمة البحث دائما عن الكمال".

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

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

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

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 تتكيف مع هذا الانعطاف الاستراتيجي العالمي.

عن / كريستيان ساينس مونيتور



الرهان دائما كان على العملاء وسر التميز هو السهل الممتنع إمبراطورية ستيف جوبز وآبل.. حقبة تقنية جديدة بالدرس

منذ بدايات ستراتيجية العمل التقنية التي عمد ستيف جوبز إلى الاستعانة بها في تطوير منتجات شركة آبل، وهو يحرص كل الحرص على تقديم الأفضل والأحدث، بما يعكس رؤية وعبقرية متفردة للشخص، سبق لتكثيرين أن وصفوه بأنه "عقل وجوهر" شركة آبل.

ولم تجد صحيفة كريستيان ساينس مونيتور الأميركية ما تثلل به على ذلك أفضل من تلك المقالة الصحافية التي سبق وأن تم نشرها في تموز/ يوليو عام 1991، والتي كانت تؤكد حينها أن المستقبل ليس لأجهزة الحواسيب وإنما لتقنية الحوسبة، وهي المقالة التي أنثى جوبز عليها كثيرا آنذاك، من منطلق أن المستقبل عبارة عن فعل وليس قول، وهي الرؤية التي ترتكز عليها آبل اليوم.

وقد سبق لمجلة "فورتشن Fortune" أن أكدت في تحقيق لها أن جوبز نجح بفضل بصيرته الاستراتيجية في تحويل شركة آبل إلى أكثر الشركات التي تحظى بإعجاب المستخدمين حول العالم، ولفتت المجلة في السباق ذاته كذلك إلى أنه نجح في جعل الشركة أكثر محاور الترفيه والاستماع والقراءة والمشاهدة تفضيلا في العالم، حيث تركز إستراتيجية عمل الشركة على البصيرة

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 آبل، 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 قبرا كبيرا من مشاعر الغلق بخصوص جوبز والشركة.

ومن بين هذه التساؤلات تلك التي طرحتها الصحفية في هذا الجانب: طبيعة الحالة الصحية لجوبز، وما تداعيات قرار استقالته على الشركة، وما مدى قوة تيم كوك وبقية أفراد

مالئ الدنيا وشاغل الناس

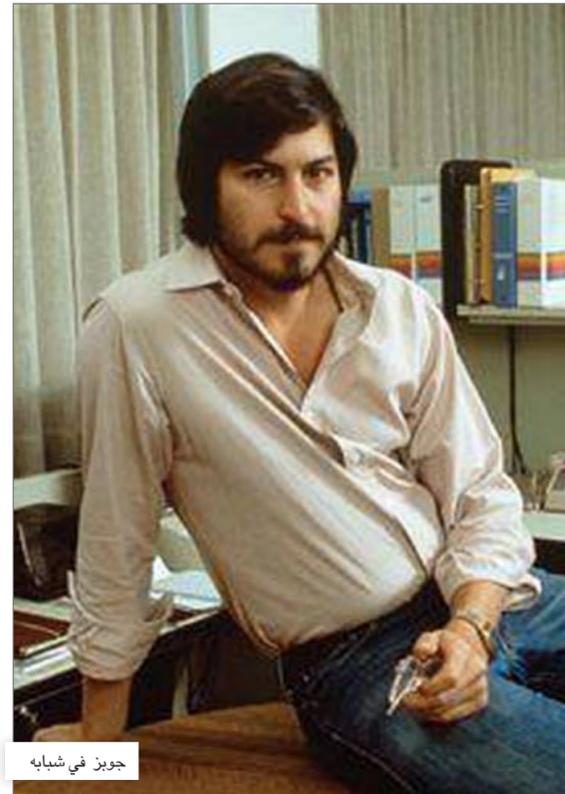
اللوحة الالكترونية الياياد . في شهر حزيران يونيو الماضي، اطل ستيف جوبز على عالم التكنولوجيا، حلقة متواضعة، و بجسم نحيل، انهكته المرض ليقدّم ابتكارا جديدا يتمثل بال آي كلود . لقد منحت آبل نجاحا مهينا كبيرا لستيف جوبز، ابعدت عنه شبح الفقر لكنها لم تستطع ابعادء السرطان الذي اكل جسده، ليرحل و يترك زوجته و اربعة اطفال . بوفاة المعلوماتية احد عابرتهاالذين شغلوا الدنيا با بكتار ا ر ا هم التي استفاد منها الملايين من البشر.



2011 - 1955



حسب اعتقاده لا يوجد إلا رجال قليلون غيروا مجرى التاريخ كنيوتن، شيكسبير أو أشتاين و هو 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 ٢٤ أغسطس ٢٠١١ و كل العالم تأسف لذلك، رحيل أعظم مدير تنفيذي للعشرية الأخيرة و إذا 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

كان مصرا على ذلك، و حين قال له وزنيك : ماذا لو خسرتنا 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 ١٠٠ 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، ٥٠٠ \$ للجهاز الواحد أي بصفحة قيمتها ٥٠,٠٠٠ دولار. هذه القيمة ستستخدم في تطوير أجهزتهم طوال صيف ١٩٧٦ 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 ٢٠٠ جهاز آخر في شهرين، لكن المشكل الذي واجهه ستيف هو محدودية الفئة المهتمة بالجهاز، فكمبيوتر أبل ١ 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 بضع أسابيع قبل أن يكشف لجوبز مشروع الأبل ٢. 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 المجلات، يظهر فيها رجل أعمال يتابع أسهمه في البورصة مباشرة من منزله، الإعلان يبدو مستقبلي لكن جوبز تخيل الإنترنت قبل ٢٠ سنة من ظهورها. و منذ الإعلان عن جهازهم الجديد في عامه الأول حققت أبل مبيعات رائعة بالنسبة لها، ١٠٠٠ كمبيوتر في الشهر. حكاية أبل تحولت إلى قصة نجاح، في بداية الثمانينيات الشركة الصغيرة التي بدأت في مراب صغير تحولت إلى مقر ضخم في وادي السيليكون و استطاع جوبز غزو الولايات المتحدة ب ٣٠٠,٠٠٠ جهاز بيع حتى الآن، مدارس أمريكا أصبحت مزودة بأجهزة أبل و وزنيك ٣٥ الأبل ٢ إذا تعلم الأمريكيون الإعلام الآلي. مع نهاية الثمانينيات أبل تواصل نجاحاتها و حان الوقت للدخول إلى البورصة، ٥ ملايين سهم بيع في بضع دقائق فقط لتقفز قيمة الشركة بنسبة ٢٣ ٪ في يومها الأول. وبهذا أصبح الثنائي مليونيرين بعد ١٤ سنة من العمل بميزانية وصلت إلى ٣٠٠ مليون دولار لكليهما، جوبز ٣٠ سنة و وزنيك ٣٥ هذا الأخير سيقتني سيارة بورش الفاخرة بلوحة ترقيم تحمل إسم أبل ٢ و شيئا فشيئا بدأ مخترع أبل الإنسحاب من الشركة. وزنيك قرر الإنسحاب، لكن الرحلة بالنسبة لستيف جوبز لم تبدأ بعد فهناك مناسف شرس سيظفر، IBM عملاق أمريكي الذي يصدر في ١٩٨١ كمبيوتر IBM PC المستوحى بشكل كبير من الأبل ٢.

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 يتقون 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 متعثره أمام أجهزة IBM التي لم تكن أقوى و لا أكثر أداء من الأبل ٢، 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 (١٩٧٧-١٩٨٣) 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 تولى 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 ٢ و طلب من الجميع التضحية من أجل الجهاز القادم الذي لن يعطي IBM أية فرصة للمنافسة، فقام بتصميم أقصصة خاصة للمهندسين الذين يعملون على المشروع الجديد كتب عليها ٩٠ سا/أسبوع و أنا أحب ذلك. ٩٠ ساعة أسبوعيا و أنا أحب ذلك جوبز لم يتوقف هنا فقط بل ذهب إلى أبعد من ذلك، فبعد ٣ سنوات من العمل الجاد أصبح الماكنتوش جاهزا للتسويق و تاريخ الصور كان ١٩٨٤. و لم يكن اختيار التاريخ صدفة بما أنه سيستخدم هذا التاريخ كرمز لحربه ضد IBM، لأن ١٩٨٤ 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 ٢٠٠٠ و روبن هود (٢٠١٠). رسالة الإعلان كانت واضحة، حيث ظهر فيها عمال شبه الين بأوجه شاحبة (و هم يمثلون كل الموظفين و الشركات المبرغة 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 ٢٤ يناير/ كانون الثاني ستعرض أبل الماكنتوش، و سترون لماذا ١٩٨٤ لن يكون مثل ١٩٨٤.

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 مع 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 جديديتين 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 معه (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 يبق 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 القادرين 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 انهياء 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 جديديتين 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 معه (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 يبق 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 القادرين 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 انهياء 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

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

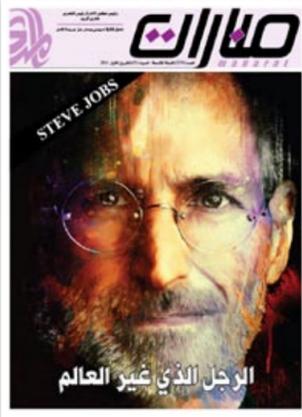
نحن إذا في بداية سنة ١٩٨٤، فلا نطول كثيراً، فكل تلك الإنجازات ستتبخّر بعد شهور قليلة من ظهور الماكنتوش و السبب كان عبقري آخر، بيل جيتس. بيل جيتس يحطم أبل و يطرد ستيف جوبز : من لا يعرف بيل جيتس، الرجل المحبوب لدى الجميع كمؤسس ومدير مايكروسوفت أو كرجل إنساني أو كأغني أغنياء العالم لعدة سنوات متتالية (١٩٩٦-٢٠٠٧). 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 اللذون ستيف. الماكنتوش.

مبيعات الجهاز ناجحة حتى الآن لكن للأسف لن تطول كثيراً، فكل تلك الإنجازات ستتبخّر 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 مايكروسوفت 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 اللذون ستيف. الماكنتوش.

مبيعات الجهاز ناجحة حتى الآن لكن للأسف لن تطول كثيراً، فكل تلك الإنجازات ستتبخّر 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 مايكروسوفت 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 اللذون ستيف. الماكنتوش.

مبيعات الجهاز ناجحة حتى الآن لكن للأسف لن تطول كثيراً، فكل تلك الإنجازات ستتبخّر 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 مايكروسوفت 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 اللذون ستيف. الماكنتوش.

مبيعات الجهاز ناجحة حتى الآن لكن للأسف لن تطول كثيراً، فكل تلك الإنجازات ستتبخّر 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 مايكروسوفت 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 اللذون ستيف. الماكنتوش.



manarat

رئيس مجلس الإدارة
رئيس التحرير

فريز كرم

التحرير

نزار عبد الستار

الخراج الفني

مصطفى التميمي

التصحيح 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 تخطيها 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 تخطيها 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 ٥ و Mac OS X مع iTunes (٢٠٠١) ثم مع الـ OS ٩ و Mac OS X مع iTunes (٢٠٠٢). في ٢٠١٠ أبل تسيطر على سوق مشغلي الموسيقى، ٢٧٥ مليون جهاز تم بيعه من أبل منذ إنطلاقته، 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، فبعدها 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 بـ ستيف 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 ليقوموا 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

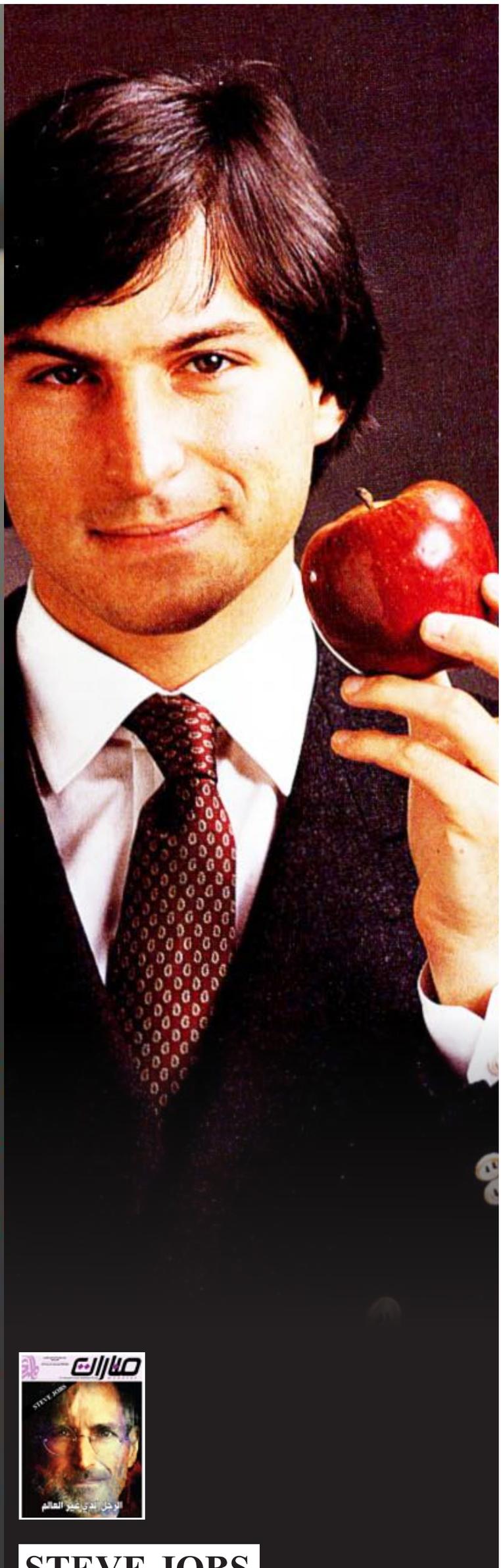
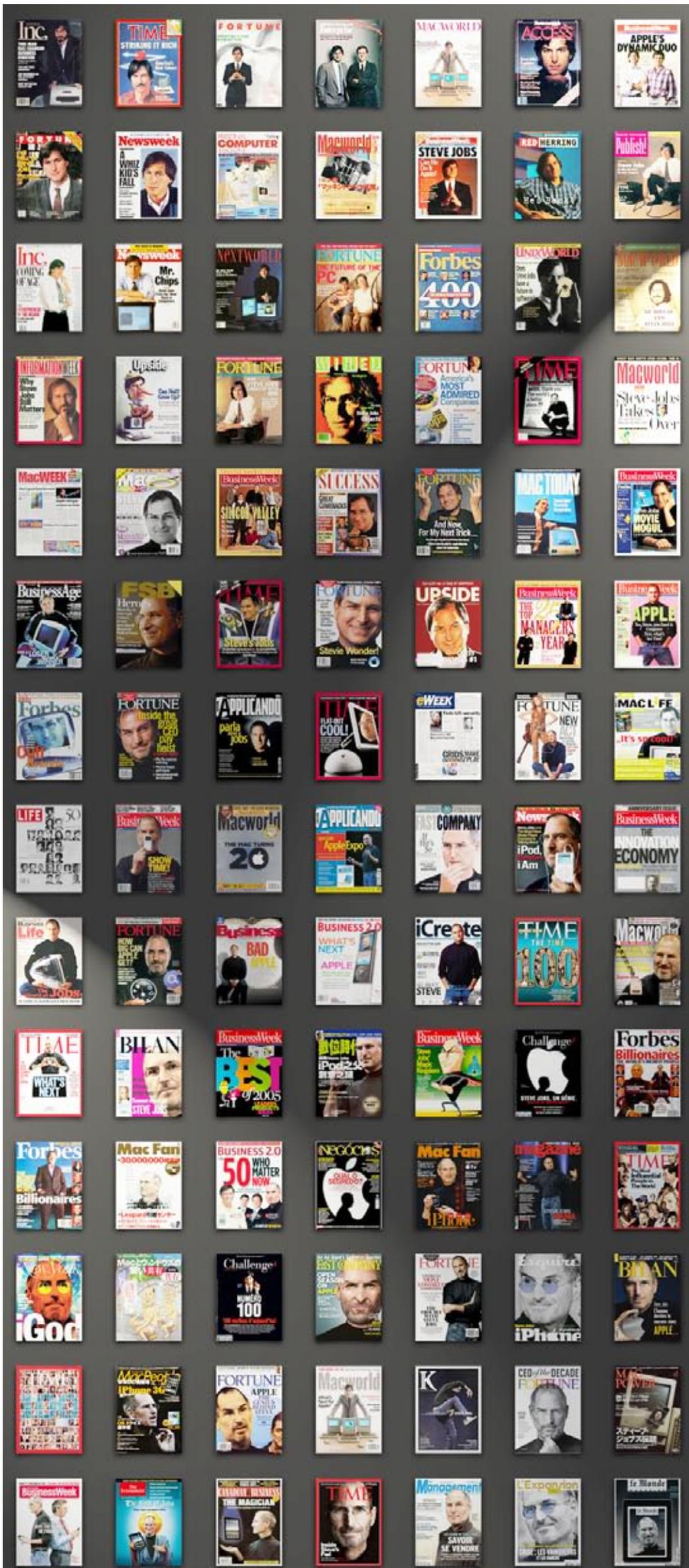
في بداية هذا اليوم سمعنا عن خبر إستقالة ستيف جوبز، الرئيس التنفيذي وأحد مؤسسي شركة أبل من منصبه كرئيس تنفيذي للشركة، ستيف كان في واجهة الشركة منذ بداية تأسيسها حتى في فترة طرده من أبل حينما اقتصروا بأن أفضل قرار يمكن اتخاذه أن ذاك هو رحيل ستيف عن الشركة وفعلاً رحل ولكن كان إرتباطه بأبل مستمر بشكل كبير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