

الفصل الحادي عشر

قصص نجاح

أبرز رواد الأعمال المعاصرين



الفصل الحادي عشر

قصص نجاح أبرز رواد الأعمال المعاصرين

مقدمة:

لطالما يتساءل كل من يريد أن يدخل معترك الحياة العملية ليبنى مستقبله بنفسه وكل من يحلم بأن يكون من رواد الأعمال المشهورين، ماذا يجب علي أن أفعل حتى أتعرف على المشروع المناسب؟ وما هي الخطوات الواجب اتخاذها لصعود سلم النجاح؟ وهل هناك صفات معينة يجب أن يتميز بها الناجحين عملياً، وفي ذلك نرى أن أفضل طريقة للإجابة على أسئلة هؤلاء الأشخاص وتشجيعهم على البدء في مشروعاتهم دون خوف من الفشل أو قلق من الخسارة هي أن نقدم لهم بعض قصص الناجحون من رجال الأعمال خاصة الذين استطاعوا أن يصنعوا أنفسهم بأنفسهم ويحققوا النجاح تلو النجاح ويقدمون للعالم خدمات حضارية جعلهم في الصفوف الأولى من مشاهير رواد الأعمال، وهم على النحو التالي.

أولاً : بعض رواد الأعمال الأجانب :

1- ستيف جوبز (Steven Paul Jobs) مؤسس شركة آبل للحواسيب



ستيفن بول "ستيف جوبز" (Steven Paul Jobs): من مواليد 24 فبراير 1955 وهو أحد أقطاب الأعمال في الولايات المتحدة، حيث عرف بأنه المؤسس والمدير التنفيذي السابق ثم رئيس مجلس إدارة شركة آبل وهو أيضاً الرئيس التنفيذي لشركة بيكسار التي أصبحت بعد ذلك أحد أكبر شركات إنتاج أفلام الكرتون ثلاثية الأبعاد (D3)، والتي قدمت لنا أكثر الأفلام نجاحاً في تاريخ هذه الصناعة.

تخرج ستيف من مدرسته الثانوية ثم التحق بجامعة ريد في بورتلاند بولاية أريغون، لكنه لم يحقق النجاح بالجامعة ورسب في عامه الأول وقرر ترك الدراسة نظراً لضائقة مالية ألمت بعائلته، ثم تابع بعد ذلك دراسات في الشعر والخط، ولم يقف جوبز ساكناً بعد تركه للدراسة بل سعى لتنمية مهاراته في مجال التكنولوجيا والإلكترونيات، فقدم ورقة بأفكاره في مجال الإلكترونيات لشركة "أتاري" الأولى في صناعة ألعاب الفيديو وتمكن من الحصول على وظيفة بها كمصمم ألعاب، وكان يهدف من هذا لتوفير المال اللازم للسفر إلى الهند. ثم ترك جوبز عمله لفترة سافر فيها للهند ثم ما لبث أن عاد مرة أخرى لمواصلة عمله في "أتاري".

وفي أواخر السبعينيات، قام جوبز مع شريكه ستيف ومايك ماركيولا، وآخرون بتصميم وتطوير وتسويق واحد من أوائل خطوط إنتاج الحاسب الشخصي بالتجارية الناجحة والتي تُعرف باسم سلسلة آبل، ثم أدرك فيما بعد الإمكانيات التجارية لفأرة

الحاسوب وواجهة المستخدم الرسومية، الأمر الذي أدى إلى قيام أبل بصناعة حواسيب ماكتوش الذي كان أول نظام تشغيل ناجح بواجهة رسومية وفأرة، كانت فكرة الفأرة مع حجم الجهاز الصغير وواجهته الرسومية أمراً مدهشاً حينها، فقد حقق هذا الجهاز نجاحاً وانتشاراً غير مسبوق في مواجهة إنتل وميكروسوفت، لكن لم يكد يمضي على هذا الإنجاز عام حتى نشبت خلافات وصراعات داخلية عنيفة أدت إلى استقالة جوبر من موقعه في أبل، ولكنه لم يتوقف عن العمل حيث قام بتأسيس نكست وهي شركة تعمل على تطوير منصات الحواسيب في التعليم العالي والأسواق التجارية، ثم عاد إلى أبل وأصبح المدير التنفيذي لها في (1997) بعد أن قامت أبل بالاستحواذ على نكست في عام (1996).

لم يتوقف جوبز عن الابتكارات حيث قدم جهاز " الأي بود" أو جهاز الموسيقى المحمول، في عام (2001)، حقق هذا المنتج انتشاراً هائلاً في جميع الأسواق العالمية، وبفكر جوبز التسويقي المميز تمكن من إقناع معظم شركات الأغاني بمنحه حقوق تسويق أغانيها على الإنترنت، واستكمالاً لابتكاراته قدم جوبز برنامج أي تونز وهو برنامج موسيقي رقمي يبيع الأغاني ويحملها على الأي بود عبر الإنترنت، وفي عام (2007)، قام ستيف باختراع جهاز آيفون الأنيق الذي أحدث انقلاباً في عالم الأجهزة النقلة من خلال شاشة اللمس المتطورة التي زود بها، وفي العام (2010) ظهر جهاز الحاسوب اللوحي آيباد ثم آيباد (2)، وعندما سئل جوبز ذات مرة عن سر الأفكار الخيالية التي تتمتع بها أبل قال "إن من يعمل في الشركة ليسوا فقط مبرمجين بل رسامين وشعراء ومهندسين ينظرون للمنتج من زوايا مختلفة لينتجوا في النهاية ما ترونه أمام أعينكم".

عانى جوبز وقبيل عدة سنوات من وفاته، من مشاكل صحية بعدما أصيب عام (2004) بنوع نادر من سرطان البنكرياس. وخضع في (2009) لعملية لزراعة كبد، ومنذ يناير وحتى وفاته عام (2011) كان جوبز في عطلة مرضية أعلن خلالها في 24 أغسطس ((2011 عن استقالته من منصبه كمدير تنفيذي لشركة أبل مع انتقاله للعمل كرئيس لمجلس الإدارة، حرص جوبز في رسالة استقالته بالتوصية على وضع تيم كوك في منصبه الشاغر، وفي الخامس من أكتوبر (2011)، توفي جوبز في عامه الـ (56) بعد أن ألهم العالم

بفكره المستنير وحقق إنجازات عظيمة في عالم التكنولوجيا، ومن الواضح أن ستيف جوبز لم يكن أبداً يرغب في جمع المال من أجل المال ولم يكن باذخاً بثروته برغم أن تعاملاته في الأسهم جلبت له مليارات الدولارات، حيث أنشغل بالإبداع وتقديم ابتكارات مفيدة للبشرية ولكي يؤكد لنفسه أنه استطاع أن يصبح رائداً متميزاً في دنيا الأعمال.

2- وليام هنري غيتس (William Henry Gates): مؤسس شركة مايكروسوفت



وليام هنري غيتس الثالث (William Henry Gates) المشهور باسم بيل غيتس، والذي توصل إلى ثروة شخصية تصل إلى مئة بليون دولار انطلاقاً من مهمته الأولى، صانعة منه ظاهرة الأعمال والتكنولوجيا في هذا الزمان، ولد بيل غيتس في 28-10-1955 في سياتل في الولايات المتحدة، من عائلة

غنية مع صندوق ائتمان يساوي مليون دولار تركه لهم جدّه (نائب رئيس المصرف الوطني في أمريكا)، ولكنه رفض أن يستخدم دولاراً واحداً في بناء نفسه وإمبراطوريته.

كان غيتس شخصاً عادياً ولكنه في بعض النواحي كان مميزاً ومختلفاً عن الكثيرين ممن حوله، وكان ذو ذاكرة ممتازة وقدرة عالية على استيعاب خبرات الغير والاستفادة منها، تعلم بيل كيف يستفيد من كل دقيقة في عمره وكيف يصبح متميزاً عن غيره، كان واثقاً في نفسه وفي قدراته ولا يعرف كلمة (لا) حيث كان يردد دائماً "استطيع أن أفعل أي شيء" ومع ذلك فقد كان متواضعاً ومحبوباً لدى الجميع

أنشأ بيل ومعه صديقه بول ألن شركة باسم "مجموعة مبرمجي ليك سايد للكمبيوتر" وذلك في عام (1969)، وكان ذلك نقطة مهمة في حياة الطالبان تعرفا خلالها على الكثير من الأمور. وفي المرحلة الثانوية استمر بيل في عمل البرمجيات حيث أسس مع "بول" "Traf-O-Data" شركة تبيع نظام حاسوب صغير يحوي برنامجهم للاطلاع على بيانات سير

المرور للولايات في أمريكا. هذه الشركة لم تحقق نجاحا كبيرا ولكنهم حققوا من خلالها ربحا معقولا وخبرة مفيدة.

وهناك نقطة تحول أخرى حدثت لبيل وكانت في عام (1974) عندما كان بول آلن في طريقه لزيارة بيل غيتس، رأى خلالها نسخة من مجلة على غلافها صورة لكمبيوتر شخصي اسمه ALTAIR 8800 وأحضرها إلى غيتس، وأدرك ان عصر الكمبيوتر الشخصي سيبدأ وسيكون متوفراً للناس فبدأ بالتفكير في كتابة برامج لكل كمبيوتر.

اتصل الاثنان بالشركة التي صممت الكمبيوتر وكان اسمها MITS وصاحبها ED Roberts فطلب منها برنامجاً سهلاً" للكمبيوتر، فأنكب الاثنان لمدة 8 أسابيع ومنحاه برنامجاً بلغة BASIC ويقول " Roberts: كان ذلك رائعاً وفعالاً كان هذا الأمر نقطة تحول بالنسبة إلى عالم الكمبيوتر الشخصي"، وكان هذا السبب الرئيسي لولادة شركة Microsoft والتي انبثقت من Microcomputer Software. وكان حينها في الواحد والعشرون من عمره

قرر بيل غيتس وآلن أن ينقلا مكاتب الشركة إلى مكان أكبر لاستيعاب العمل المتزايد. وكان قدوة لكل الموظفين في العمل الجاد والمتواصل. وكان يرى أن "عقد صفقة بسيطة حتماً سيكون أفضل من لا صفقة أبداً".

إلا أنه واجه صعوبات جمة في تعامله مع الموظفين، فقد كان غيتس غير صبور ويواجه الأشخاص بسرعة إذا شعر بأنهم لا يعطون كل ما لديهم لمايكروسوفت

عرضت IBM على بيل جيتس وآلن العمل على إنتاج برنامج تشغيل وبرامج لها وكان لدى IBM الاستعداد التام لدفع الملايين ليكون إنتاجها أفضل. ولكن بيل غيتس لم يوافق على كافة شروطهم وذهب إلى شركة كان لديها برامج تشغيل اسمها منتجات ستيل للكمبيوتر واسمه 86 - QDOS، أشترت مايكروسوفت حقوق هذا البرنامج بمبلغ 25 الف دولار. طورته الشركة وصار اسمه MS-DOS وباعته لشركة IBM وكان هذا جواز سفر مايكروسوفت إلى النجوم.

عندما بدأت العلاقة بين IBM ومايكروسوفت كان لدى IBM ألف موظف و306 مليارات دولار كدخل سنوي، وفي المقابل كانت مايكروسوفت شركة صغيرة تحتوي على 32 موظفاً وريح خفيف، لكن IBM لم يكن لديها بيل غيتس. توالت التطبيقات، وبدأ بيل جيتس بوضع برنامج معالجة الكلمات WORD 1.0 وطوره وكلف الشركة 3.5 ملايين دولار للدعاية والتجربة المجانية.

جمع بيل جيتس 30 من أفضل المبرمجين وقضوا عامين، مع عمل ساعات إضافية، في محاولة لاخترع ويندوز - النتائج كانت مخيبة للآمال، ولكن اختراع "الماوس" كان أمراً فعالاً وعملياً في ذلك الوقت. في عام 1986 دخلت مايكروسوفت سوق الأسهم، وأصبح بول ألن وبيل غيتس من أصحاب الملايين، وأصبح بيل غيتس من أغنى أغنياء أميركا، وفي عام (1986) انتقلت مايكروسوفت مرة جديدة إلى مواقع جديدة لتستوعب الـ 1200 موظف في بارك لاند، ولكن نجاح بيل غيتس ولد لديه أعداء كثر حاولوا محاربتة وحصلت مشكلات عدة مع شركة Apple وصلت إلى المحاكم. ولكنه واصل إنتاج أفضل البرامج والتطبيقات التي تنتجها شركة مايكروسوفت.

في عام (1999) وضع غيتس كتابه "الأعمال وسرعة الفكر" وهو كتاب يوضح كيف يمكن لتقنية الحاسبات الآلية تذليل المشكلات المرتبطة بالأعمال بطرق جديدة مبتكرة. تم نشر الكتاب بـ 25 لغة مختلفة وهو متوفر في ما يزيد عن 60 بلداً. وحظي هذا الكتاب بتقدير واسع، حيث حصل على مكان له بين قائمة أفضل الكتب مبيعاً لـ "نيويورك تايمز"، "يو.اس.إيه. توداي"، "وول ستريت جورنال" وشركة "أمازون".

وكان كتاب غيتس السابق "الطريق إلى الأمام" الذي نشر في عام (1995) قد احتل صدارة أفضل الكتب مبيعاً في قائمة "نيويورك تايمز" لسبعة أسابيع. وقد قام غيتس بالتبرع بعائد كتابيه الاثنى لمنظمات غير ربحية تعمل على تشجيع استخدام التقنية في التعليم وتطوير المهارات

إن إيمان بيل غيتس بأن ذكائه وروحه التنافسية العالية هما اللذان أوصلاه إلى مكانته اليوم بالإضافة إلى أنه كان في المكان المناسب وفي الوقت المناسب. هو لا يؤمن بالحظ

ولكن يؤمن بالعمل الشاق، والمثابرة وروح المنافسة.

كما أنه لا يوافق من يرى أن العالم العربي غير قادر على تحقيق النجاحات في مجال الأجهزة وتقديم الحلول وصرح في أحد مقابلاته الإعلامية: "العالم العربي مليء بأصحاب المواهب الرائعة". و"عالم البرمجة مليء بالمفاجآت، ونحن لا ندري من أي جهة ستأتي الفكرة العظيمة المقبلة.

ومن الجدير بالذكر أن بيل غيتس اختار بلدا عربيا وهو مصر في أول زيارة له للشرق الأوسط عام (2004)،

ووفقا لقائمة مجلة فوربس لأثري أثرياء العالم، حصل بيل غيتس على الترتيب الأول بين عامي (1995 و2007)م

3- ريتشارد برانسون (Richard Branson): مؤسس مجموعة فيرجين غروب



ريتشارد برانسون (Richard Branson) هو رجل أعمال بريطاني ولد في 18 يوليو (1950)، وهو مؤسس مجموعة فيرجين غروب التي تضم أكثر من (360 شركة)، أسس برانسون مجموعة مراكز تسجيل باسم فيرجين ريكوردس (Virgin Records) في بداية السبعينيات وتغير اسمها لاحقا إلى

فيرجين ميغاستورز (Virgin Megastores)، لقد نمت مجموعته نموا ملحوظا بعد افتتاحه شركة الطيران فيرجين أتلانتيك عام (1984). كان أول مشروع تجاري ناجح لبرانسون في سن 16 عاما، عندما أصدر مجلة سماها "الطلبة" التي تخلت عن دراسته من أجل إنجاحها، وتمكن بعد عام من تأسيسها أن يجلب إليها المعلنين، ليبدأ بعدها بجني الأرباح. وبعد أربع سنوات، عام (1970)م، بدأ طريقه نحو توسيع أعماله، فأسس محلا لبيع التسجيلات الموسيقية، أطلق عليه اسم "فيرجين" وهو الأول من نوعه في العالم في

طريقة عمله، التي تعتمد على توصيل الطلبات عبر البريد، وحقق نجاحاً منقطع النظير، وثروة كبيرة في ذلك الوقت، ليزداد توسعاً في أعماله، بطريقة تخالف أسلوب العمل التقليدي، ففي العام (1984) م، أسس ريتشارد شركة "فيرجين أتلانتيك" للخطوط الجوية، التي أدخل عليها لأول مرة في تاريخ عالم الطيران، خدمات فريدة من نوعها، بدلاً من أن يقوم بتخفيض الأسعار، كما كانت تفعل بقية شركات الطيران. وتوسعت بعدها مجموعة شركات فيرجين، التي أقرب عددها اليوم من 400 شركة تابعة للمجموعة وهي بمثابة امبراطورية تجارية تنتشر فروعها في أكثر من 30 دولة حول العالم، وتعمل في العديد من المجالات، (كالاتصالات المتنقلة، والنقل، والسياحة، والخدمات المالية)، وغيرها الكثير من الأعمال حتى أصبح من أثرياء العالم المعروفين، ولأن النجاح دائماً ما يقابل بالتكريم ففي عام (1993)، تلقى برانسون درجة الدكتوراة الفخرية في التكنولوجيا من جامعة لوبورو، كما تلقى وسام في عام (1999) عن كتابه "خدمات المشاريع" ثم حصل في عام (2000) على جائزة توني جانس لإنجازاته في مجال النقل الجوي التجاري، وكان السير ريتشارد في عام (2007) في استطلاع مجلة تايم "المائة الأكثر تأثيراً في العالم". وفي ديسمبر (2007)، قدم أمين عام الأمم المتحدة (بان كي مون) لـ (برانسون) جائزة رابطة مراسلي الأمم المتحدة لدعمه لأسباب بيئية وإنسانية.

4- لورنس إدوارد بايج (Lawrence Edward Page):

المؤسس المشارك لشركة جوجل



ولد لورنس إدوارد بايج (Lawrence Edward Page) في 26 مارس 1973، شارك في تأسيس (eGroups) التي اشتريتها ياهوو سنة (2000)، تخرج لاري في جامعة ميشيغان بدرجة البكالوريوس في هندسة الحواسيب مع مرتبة الشرف، ثم نال درجة الماجستير في علم الحوسبة من جامعة ستانفورد.

أسس لاري وسيرجي برين شركة جوجل في عام (1998)، وعمل هو وشريكه ليلاً ونهاراً ليطوروا محرك البحث العالمي جوجل، وأخذت إمبراطورية جوجل تتسع شيئاً فشيئاً حتى شملت العالم، فلا يستطيع أي مستخدم للانترنت الاستغناء عن جوجل كمحرك بحث، ولقد شغل لاري منصب المدير التنفيذي لجوجل في عام (2009).

عُرف عن لاري في طفولته شغفه بكيفية عمل الأشياء، وحصل على أول حاسوب منزلي سنة (1978)، والذي كلف الكثير من الأموال. وأثناء انتظامه في الجامعة، بنى لاري طابعة من مكعبات ليجو، وكان عضواً في فريق السيارة الشمسية، وكان رئيس جمعية "إيتا كابانو" الشرفية للهندسة الكهربائية والحوسبة،

في صيف (1995) تقدم لاري للالتحاق ببرنامج لدرجة الدكتوراه، وهناك تعرف (Sergey Brin) على الذي كان متطوعاً لمرافقة الطلبة الذين يفكرون في الالتحاق في الجامعة لتعريفهم بها وللإجابة على تساؤلاتهم، انضم إليه زميله في الجامعة وصديقه المقرب سيرجي في مشروع البحثي المسمى بالإنجليزية (BackRub) لأجل تحويل بيانات الروابط التي يجمعها زاحف الوب (BackRub) إلى مقياس لأهمية صفحة معطاة، طور الاثنان خوارزمية بالإنجليزية (PageRank)، ثم أدركا أنها يمكن أن تستخدم لبناء محرك بحث يتفوق كثيراً على ما كان موجوداً منها في ذلك الوقت. وفي أغسطس (1996) وُضعت الإصدار الأولى من جوجل على خواديم جامعة ستانفورد. ويذكر أنه عندما بدأ الشركاء العمل على محرك بحث جوجل كان كل ما يملكونه 10 أقراص صلبة سعة كل منهم 4 جيجا بايت فقط لتخزين البيانات مغلفة بقطع الليجو بحيث يسهل استبدالها، أما الآن فقد تملك جوجل الكثير من الخوادم وقواعد البيانات التي تعمل عليها والتي تزيد سعتها عن 100 مليون جيجا بايت، ويذكر أن الثروة العظيمة لـ لاري بايج وضعته هو وسيرجي برين في المرتبة 26 على قائمة فوربس لأغنى البشر. وفي سنة (2007) كذلك سمته مجلة بي سي ورلد (PC World) على رأس قائمة أهم 50 شخصية في عالم الوب.

5- فارح جراي (Farrah Gray): المليونير الصغير



كان الطفل الأمريكي الأسمر (فارح جراي) ينظر إلى امه المريضة التي تعمل بكد لتعيل أسرتها الفقيرة، فقرر مساعدتها بأي طريقه، بدأ الطفل بيع عبوات كريم البشرة في سن السابعة، ثم مرضت والدته وفكر في مساعدتها، ولكن ما الذي سيفعله هذا الطفل الضعيف الذي يعيش في منطقة

صغيرة يحيطها بائعي المخدرات والهوى، وهنا تعلم (فارح جراي) من والدته الدرس وقال أن التفكير في مثل هذه الأشياء لا يمكن أن يكون حلاً للحصول على الربح خاصة أن والدتي لا تقوم بمثل هذه الأعمال رغم ضيق الحال، لكن الطفل الذكي فهم من طريقه عمل بيع المخدرات ان الشراء بالجملة والبيع بالقطاعي هو السبيل للحصول على الربح وذلك في معظم الأعمال التجارية.

لم يكن جراي ولداً صغيراً بل كان رجلاً صغيراً كما تروي عنه جدته، ففي سن الثامنة أسس جراي منتدى أعمال لأبناء حيه الفقير في شيكاغو، عمد من خلاله الحصول على تبرعات عينيه ونقديه لاستثمارها بما ينفع ابناء الحي، حصل الطفل (فارح جراي) على 15 الف دولار تبرعات للمنتدى. وكان يستخدم اسلوب (ارشديني إلى خمسه يمكن لهم ان يوافقوا)، استثمر جراي مبالغ هذه التبرعات في مشاريع بيع المشروبات الغازيه والحلوى.

وفي سن العاشرة أتاحت له الفرصة للتحدث في برنامج إذاعي بسبب خبرته وقدرته على الخطابة، ثم تعين كمذيع مساعد في نفس البرنامج، ولم تمر سنتين إلا وجراي قد أصبح خطيباً يطلبه الناس والمجلات والتلفزيون مقابل خمسة إلى عشرة آلاف دولار في الخطبة الواحدة، أراد جراي بعد ذلك أن يستثمر أمواله في مشروع ناجح، وحيث أنه اعتاد مساعدة جدته في طهي الطعام، قرر وعمره ثلاثة عشر عاما في تأسيس شركة بيع أطعمة

في مدينة نيويورك، لكنه قرأ قبلها كتاباً عن التسويق ونفذ ما جاء فيه فصلاً بعد فصل.

قام جراي بطهي الحساء، ثم قام بصبه في زجاجة، ثم أرسلها لمصنع تعليب، ثم انطلق يبحث عن خبراء في هذه الصناعة ليتعلم منهم، وعندما كان عمره (14) سنة تحول الفتى الفقير إلى مليونير، بعدما حققت شركته مبيعات فاقت المليون ونصف دولار.

لم يتوقف نشاط جراي عند هذا الحد، إذ أنشأ شركة لبيع بطاقات الهاتف سابقة الدفع وأخرج برنامج حوارى إذاعي موجه للمراهقين واشترى مجلة وأنتج برنامجاً فكاهياً كوميدياً ناجحاً، ولم يقف جراي عند المكسب المادى، إذ أسس جمعية خيرية حملت اسمه موجهة لتقديم خدمات ومساعدات للشباب كي يبدأ أعمالهم التجارية، تمت دعوة المليونير الصغير والمفكر العبقرى جراي للانضمام إلى عضوية الغرف التجارية وانخرط في منحة دراسية مدتها ثلاث سنوات وكان عمره وقتها خمسة عشر عاماً.

تلقى دعوة لمقابلة الرئيس الأمريكى بوش وزيارة الكونجرس الأمريكى وأصبح عضواً فخرياً في العديد من المجالس التجارية، وفي سن الـ (19) عاماً، بدأ جراي في تأليف كتابه: (هل تريد أن تصبح مليونير؟ إليك تسع خطوات تعينك على ذلك) وحدد هذه الخطوات التسع فيما يلي:

- 1- لا تخشى الرفض، فالغزاة الجريحة تقفز مسافات أطول.
- 2- تفهم القوة خلف الاسم.
- 3- اجمع فريقاً من المعلمين والمرشدين الناجحين حولك.
- 4- استغل كل وأي فرصة.
- 5- امض مع التيار... لكن اعرف إلى أين تريد الذهاب.
- 6- كن مستعداً نفسياً لتقبل الفشل والوقوف على رجلك بعد الوقوع.
- 7- خصص وقتك لما تعرفه.
- 8- أحب عميلك وزبونك.
- 9- لا تقلل أبداً من قوة شبكة المعارف والعلاقات.

أصبح هذا الكتاب من أفضل الكتب مبيعاً في أمريكا خلال صيف سنة من السنوات،

وحصل جراي من وراء هذا الكتاب على الثناء والمديح من مشاهير الشخصيات المحترمة في المجتمع الأمريكي بدءًا بالرئيس الأمريكي بيل كلينتون، ومرورًا بآخرين مثل بيل سولتون ومارك فيكتور هانسن وغيرهم، ومن الجدير بالذكر بل من المشرف أن (فارج جراي) قد حصل على دكتوراه فخرية تقديرًا لتاريخه الحافل بالنجاح وجهده المتواصل في مسيرة العطاء.

استنتاجات:

- 1- النجاح المالي لا يعني التخلي عن مساعدة الغير.
- 2- لم ييأس فارج جراي أبدًا، ولم يتوقف عن التعلم من الغير.
- 3- لم يسخر المجتمع من محاولات الطفل الصغير لاقتحام عالم التجارة بل ساعده، ولم يرفض رجال الأعمال المشاركة بخبراتهم وأوقاتهم وأمواهم مع أطفال الحي.
- 4- تشجيع المجتمع الأمريكي الشديد للناجحين ولو كانوا صغارًا أو سودًا.

6- مارك زوكربيرغ (Mark Zuckerberg): مؤسس موقع الفيس بوك الاجتماعي



مارك زوكربيرغ (Mark Zuckerberg): هو رجل أعمال ومبرمج أمريكي، من مواليد الولايات المتحدة الأمريكية في 14 مايو 1984، اشتهر (زوكربيرغ) بتأسيسه لموقع (الفيس بوك Facebook): وهو أكبر موقع إجتماعي في العالم، بدأ (مارك

زوكربيرغ) ابتكاراته عندما التحق بجامعة هارفارد حيث طور برنامج يسمى كورس ماتش والذي يساعد الطلاب على اختيار صفوفهم بناء على اختيار الطلاب النخب السابقين في الجامعة ثم طور برنامج اخر خاص بشبكة هارفارد وهو برنامج (فيس ماش: Facemash) ووظيفة هذا البرنامج هو مقارنة صور الطلبة وإتاحة التصويت لهم بناء على

جاذبية صاحب أو صاحبة الصورة، وزادت شهرة الفيس ماش في الجامعة بصورة كبيرة إلى ان تم الغاؤه من قبل إدارة الجامعة لأسباب تأديبية.

بعد ذلك قام مارك مع ثلاثة من زملائه وهم (Chris و Dustin Moskovitz و Eduardo Saveri و Hughes) بتطوير موقع للتواصل الاجتماعي يسمح للمستخدمين بتصميم صفحاتهم الشخصية وتحميل صورهم والتواصل مع مستخدمين آخرين، وقاموا بتسمية هذا الموقع بـ The Facebook وهو موقع التواصل الاجتماعي الشهير، وكان ذلك من داخل أبواب سكن هارفرد الطلابي، أصبح (مارك) الرئيس التنفيذي لموقع الفيسبوكو كرس كل وقته لتطوير خدمات الموقع وتوسيع قاعدة المستخدمين له، وفي عام (2005) تلقى (زوكربيرج) عون هائل لشبكة الفيسبوك وذلك على شكل استثمار بقيمة 12 مليون دولار من شركة (Accel Partners)، ثم قامت الشبكة بالتوسع أكثر لتتضمن مدارس الثانوية لتصل بعدد المستخدمين إلى 5.5 مليون في ديسمبر 2005، وفي سبيل ذلك

رفض زوكربيرج جميع العروض الإعلانية من بعض الشركات الكبرى كـ yahoo وشبكة MTV وقرر فقط التركيز على موقعه الذي لفت أنظار العالم.

وفي 24 مايو 2007، أعلن (زوكربيرج) عن منصة الفيس بوك Facebook Platform، وهي منصة تطوير للمبرمجين لإنشاء تطبيقات اجتماعية على الفيس. وأثار هذا الاعلان اهتماما كبيرا في مجتمع المطورين. وفي غضون أسابيع، أنشئت العديد من التطبيقات وبعضها أصبح له الملايين من المستخدمين.

اختارت مجلة "تايم" مؤسس موقع "فيس بوك"، مارك زوكربيرج كـ "شخصية العام". ورأت المجلة أن (زوكربيرج) ساهم من خلال موقع "فيس بوك" الشهير للتواصل الاجتماعي في تغيير حياة مئات ملايين البشر والمجتمع بالكامل. وقال مدير تحرير "تايم"، ريتشارد في نيويورك إن عدد مستخدمي "فيس بوك" وهم بالملايين قد ساهم الموقع في ربطهم ببعض عن طريق التعارف وخلق نظام جديد لتبادل المعلومات، وفي عام 2010 حقق (مارك زوكربيرج) مؤسس (فيسبوك) أعلى زيادة في ثروته التي زادت أكثر من ثلاثة اضعاف لتقفز من ملياري دولار إلى 6.9 مليار دولار.

في أكتوبر 2010 باعت شركة فيس بوك حصة 1.6٪ إلى مايكروسوفت بـ240 مليون دولار، ورفضت عرض منافس شركة جوجل وهذا من شأنه أن يشير إلى أن القيمة السوقية للفيس بوك 15 مليار دولار في وقت البيع. ولكن، معظم المحللين يعتقدون أن القيمة الفعلية للشركة أن تكون أقل بكثير. فمبلغ 240 مليون دولار التي دفعتها شركة مايكروسوفت تشمل أقساط التأمين لكل من اسهم تفضيلية ومواضع الإعلانات العالمية، ورغم أن ثروت (مارك) الصافية تزيد عن الـ17.5 بليون دولار فهو الرئيس والمدير التنفيذي لفيس بوك. وبالرغم أنه لا يملك أكبر حصة من الأسهم في الشركة ولكن لديه أغلبية القوة التصويتية وهذا يعني أن سياسات الشركة دائماً تتبع .

ثانياً : بعض رواد الأعمال العرب :

1- الوليد بن طلال بن عبد العزيز آل سعود: من أكبر المستثمرين في العالم.



الأمير الوليد بن طلال آل سعود: رجل أعمال سعودي ولد في الرياض في 7 مارس 1955 وهو الابن الثاني للأمير طلال بن عبد العزيز، ويعد الأمير الوليد من أكبر المستثمرين في العالم حيث صنفته مجلة فوربس الأمريكية عام (2009) في الترتيب 22 من أغنياء العالم بثروة تقدر بـ 13.3 مليار دولار وفي عام 2010 ارتفع ترتيبه إلى الترتيب

19 من أغنى أغنياء العالم بثروة تقدر بـ 19.4 مليار دولار، حصل الأمير الوليد على درجة البكالوريوس في العلوم الإدارية والاقتصادية بامتياز وتفوق من كلية Menlo College في ولاية كاليفورنيا (1979)، بدأ نشاطه الاستثماري فور عودته من أمريكا واقام العديد من المشاريع تحت مسمى “مؤسسة المملكة للتجارة والمقاولات” وتنوعت أعمال المؤسسة فأصبحت تمتلك استثمارات في قطاعات متعددة. وفي عام (1996) تم تحويل المؤسسة إلى شركة المملكة القابضة التي تقوم بإدارة استثمارات متنوعة في مجالات البنوك المحلية والعالمية، والإنتاج الإعلامي ومحطات التلفزيون الفضائية، وصناعة الفنادق والترفيه

والسياحة، وأعمال تطوير العقارات والمشاريع الإنشائية، وصناعة الإلكترونيات، وصناعة معدات الكمبيوتر وإنتاج برامج، ومجال الإنترنت والتجارة الإلكترونية، وقطاع التجارة والمتاجر الفاخرة، والأسواق المركزية، وتصنيع السيارات والمعدات الثقيلة، والمشاريع الزراعية وغيرها من الاستثمارات.

حصل الوليد على وسام فارس مادارا وهو أعلى وسام في بلغاريا من الرئيس جورجي بارفانوف خلال زيارة رسمية لجمهورية بلغاريا عام 2009، وحصل على وسام من درجة الأسد من الرئيس السنغالي في عام 2013، وأيضاً وسام الملك عبد العزيز من الدرجة الأولى لرجال الأعمال المتميزين للعام (2002).

2- الشيخ سليمان بن عبد العزيز الراجحي: شريك مؤسس مصرف الراجحي



الشيخ سليمان بن عبد العزيز الراجحي: هو أحد أشهر رجال الأعمال في المملكة العربية السعودية له محطات عامرة في مسيرة رحلة الكفاح، بدأ من لا شيء حتى أصبح رقماً على خارطة رواد الأعمال البارزين، ولد الشيخ سليمان بن عبد العزيز بن صالح الراجحي قرابة العام 1348هـ / 1929م في إحدى محافظات منطقة القصيم في المملكة العربية السعودية. ونشأ ضمن عائلة فقيرة وسط ظروف حياتية صعبة.

بدأ في تجميع ثروته من الصفر عبر أعمال مختلفة ابتداء من العمل كحمال ورمّاد وطباخ وصبي صراف إلى إدارة أعمال الصرافة والتجارة في العقار على مستويات عالمية،

الشيخ سليمان الراجحي شريك مؤسس مصرف الراجحي، أول بنك إسلامي في المملكة وأحد أكبر البنوك الإسلامية في العالم، كما يملك العديد من الشركات المساهمة في التنمية الزراعية والغذائية والصناعية في المملكة وخارجها مثل: دواجن الوطنية، الوطنية

للصناعة، الوطنية للنقل وغيرها.. عُرف عن الشيخ سليمان ميله الدائم للعمل الخيري، وتوج هذا العطاء بأنه أوقف ثلثي ثروته، حال حياته، في سبيل الله ووزع الثلث الباقي على أفراد عائلته. وتم إنشاء شركة قابضة، شركة أوقاف سليمان الراجحي القابضة، لتكون الذراع الاستثماري لإدارة الوقف، بينما تقوم مؤسسة سليمان بن عبد العزيز الراجحي الخيرية بإدارة القسم الخيري وتوزيع الربح القادم من القطاع الاستثماري في المشاريع الخيرية وأعمال الخير المتنوعة.

واستشعاراً لأهمية التعليم فقد أنشأ الشيخ سليمان عبد العزيز الراجحي هذا المشروع الخيري الاجتماعي المتكامل. بدء من الكليات إلى المستشفى التعليمي الذي يخدم الطلاب والمواطنين على حد سواء. وكليات سليمان عبد العزيز الراجحي هي ثمرة رؤية الشيخ سليمان وجهوده المبذولة لتوفير مستوى تعليمي رفيع المستوى في بيئة محلية. ونظراً لكون هذه الكليات خيرية فهي لا تطمح للكسب المادي بل إلى كسب طلاب متميزين وموهوبين في تحصيلهم العلمي أملاً في أن يكونوا قادة ورواد أعمال ناجحون في مجتمعهم.

3- عثمان أحمد عثمان: مؤسس شركة المقاولون العرب



عثمان أحمد عثمان: هو مهندس وسياسي مصري من مواليد الإسماعيلية في عام (1917)، توفي والده وهو مازال في سن صغير وتحمل أخوه الأكبر "محمد عثمان" مسؤولية الأسرة ورعايتها مع والدته إلى أن

أصبح عثمان شاباً وأصبح عنده طموح ولديه آمنيات، ولأن عثمان كان من مدينة الإسماعيلية التي تقع على قناة السويس، فأثناء مروره بالقناة في أحد الأيام لاحظ أن بعض الشركات الأجنبية هي التي تقوم بأعمال المقاولات في القناة وتعجب من ذلك، حيث لم

يكن المهندسون والمشرفون والعاملون في المشروع مصريين أو على الأقل هم الأغلبية، بل كان معظمهم ينتمون إلى شركات أجنبية، وبالتالي فالأرباح الخيالية التي يحققها هذا العمل تذهب إلى هذه الشركات، ومن هنا جاءت الفكرة وكان قرار عثمان أحمد عثمان بأن ينشأ شركة مقاولات مصرية تستطيع المنافسة في السوق العالمي، يطلق عليها أسم "المقاولون العرب" ولهذا فقد صارح في تحقيق حلمه الكبير والذي بدأ فيه أو خطواته بدخول كلية الهندسة كي يحصل على العلم الذي يؤهله للعمل في هذا المجال، ثم رفض فرص العمل المتاحة أمامه عند التخرج لينخرط بسوق المقاولات ويتعلم من خلال عمله كمقاول بسيط في مشروعه الخاص الذي أقامه في ذلك الوقت وظل يصارع ويجتهد حتى ذاع صيته وأصبح عملاق المقاولات العربي ووصل بـ "المقاولون العرب" إلى ما هي عليه الآن.

من المقولات الشهيرة لـ "عثمان أحمد عثمان":

- لا أنكر أنني أقمت العديد من الشركات الجديدة.. بلغت حتى الآن 170 شركة تساوي عندي 170 نجاحاً.. ولكن الناس لا تصدق أن عثمان أحمد عثمان لا يملك سهماً واحداً في أي من هذه الشركات.
- لا أحب أبداً المواقف المترددة.. وأميل إلي الحسم السريع للأمر دون إغراق في التمحيص.. والتدقيق والدراسة.
- طريقتي في الإدارة.. لا تكتب ولا تقرأ.. بل تمارس.

الآن وبعد أن تعرفنا على قصص نجاح بعض رجال الأعمال الذين اعتمدوا على أنفسهم في صناعتهم مستقبلهم وبدؤوا رحلتهم الانطلاق من الصفر وصمدوا حتى وصلوا إلى قمة النجاح وأصبحوا رواد أعمال من الدرجة الأولى، دعونا نتفق على أن من يرد صنع إمبراطورية تجارية، فهو ذاهب يجعل المستحيل ممكناً بإذن الله، وأن الناجحون في أعمالهم بشر لا يبردون عن الفاشلون في شيء ولكنهم فقط يتميزون بأن لديهم هدف يصرون على تحقيقه وأن بداخلهم ثقة تجربهم بأن لديهم إرادة قوية يستطيعون من خلالها أن يصنعوا النجاح ويهزموا المخاوف والتحديات التي تقابلهم أثناء رحلتهم البحث عن الذات، فهذه هنالك مانع من أن تكون مثلهم وأن توجد لنفسك مكاناً بين العظماء وأن تبدع في اختيار عمل مناسب لتبدأ مشوارك نحو النجاح، عمل تكون مسئول عنه مسئوليتك كاملة تتحمل أعباءه وتحدد نتائجه وتعمل على الارتقاء به ليدفعك إلى الأمام ويجعلك في الصفوف الأولى من الناجحين في دنيا الأعمال.