



"عندما يكون البحر ساكناً،

يظهر البحارة بلا استثناء مهاراتهم الفائقة"

- شكسبير -

ستيفن جوبس (١٩٥٥-....):

### من ملجأ الأيتام إلى قلاع التقنية

لم يكن من المتوقع أن يحدث هذا الطفل اليتيم الذي تبنته عائلةٌ من الملجأ ثورة في الحواسيب على مستوى العالم، مما جعل الاستغناء عنه يكاد يكون مستحيلاً.

ولد ستيفن جوبس في فبراير (شباط) ١٩٥٥ في كاليفورنيا، التي شاء الله أن تكون قلب صناعة الحاسب الآلي فيما بعد.

كان جوبس يتيم الأبوين، وكان محظوظاً لأنه أصبح ابن بول وكلارا جوبس بالتبني، نشأ في الستينيات وكان سلوكه متأثراً إلى حد بعيد بالظروف التي كانت تسود تلك الحقبة من التاريخ، من ثورات وضغوط، وبالتالي فإن وجوده في منطقة "ماونتن فيو" أثر فيه تماماً، وكان من الممكن ألا نسمع بـستيفن جوبس لو أنه ولد في منطقة أخرى، فالمحيط الذي عاش فيه كان له أثر في أحلامه وشخصيته، وبالتالي في النتائج التي حققها.

لم يستطع ستيفن التفاهم مع غيره من الأولاد؛ لأنه كان يحب أن تسيّر الأمور على هواه، وقد أتعبه هذا السلوك كثيراً.

كان مختلفاً، وعندما كبر وأصبح في الثانوية العامة كان يحب الاختلاط بمن هم أكبر منه سنّاً، وكان أحدهم ستيف وزنيك (الذي أسس مع جوبس شركة أبل فيما بعد) والذي كان يكبره بأربع سنوات، وقد تعرف عليه جوبس عندما كان الأخير يعمل لدى شركة Hewlett Packard في أثناء عطلة المدرسية الصيفية.

كان جوبس يحب الالكترونيات، وغمره الفرح عندما صمم مع وزنيك "العلبة الزرقاء" التي كانت تساعد على تخفيض رسوم الهاتف للمكالمات البعيدة، وقد صممها وزنيك، وباعها جوبس عندما كان في الثانوية العامة.



- شعار قديم لشركة أبل -

التحق جوبس بكلية "رييد" في مدينة أوريجن بعد تخرجه من المدرسة الثانوية لكنه تركها بعد فصل واحد، والتحق للعمل في شركة "أتاري" ليربح عن المستقبل الذي يحلم به.

أسس جوبس ووزنيك شركة "أبل للكمبيوتر" في 1/4/1976م، وحصلت في العام 1978م على مساعدات مالية للقيام بمهامها لأن الشركة عانت مالياً حتى العام 1980 عندما طرحت أسهمها للعامة.

استطاع جوبس أن يغير نظرة الخبراء عن الكمبيوتر الشخصي الذي كان يعبه معظمهم، وبينهم IBM، جهازا للهيبيين والهواة، ولا يمكن أن يجتذب عامة الناس، ولم يهتم جوبس ووزنيك بأحد، وكان جوبس يعتقد أن هناك سوقاً واعدة

لهذه الآلة على الرغم من كل ما كان يدور حوله من اعتراضات. وقد كافح جوبس من أجل حلمه في عالم الحواسيب، فقد باع سيارته الفولكسفاغن وأقنع وزنيك بأن يبيع آلتة الحاسبة وماركتها HP لكي يحصل على مبلغ ١٣٠٠ دولار كان كل ما يملكه لكي يصنع أول جهاز "أبل".

قرر وزنيك أن يبيع حقوق تصميم "أبل" ولم يقتنع أحد بهذا الجهاز في البداية، ورفض جوبس أن يعطي حقوق التصميم لأحد.

حول جوبس كاراج منزله إلى ورشة عمل، وجعل غرفته مخزناً، وغرفة الجلوس مكاناً للتحميل والتفريغ، ولم يكن المكان منزله، إنما منزل العائلة التي تبنته وحمل اسمها، فقد حوله إلى مصنع صغير بأسلوبه الاستبدادي، وليس بالتراضي. وساعده سلوكه هذا على تحقيق أشياء كثيرة لعالم الحواسيب، فلو لا هذا السلوك لم يكن وزنيك ليرضى أن يبيع آلتة الحاسبة، أو أن يقبل أهله التبني بتحويل منزلهم إلى ورشة عمل يتم فيها جمع المعدات والآلات حتى من دون أن يسألهم.

تعرض جوبس وزنيك لضغوط كبيرة في أواسط السبعينيات، لقد توقع الكثيرون لهما -ومنهم IBM والصحافة- الفشل، وواجه الاثنان الانتقادات، وعانيا الكثير للحصول على المال، تم تطوير آلتها وتسويقها في ظل ظروف واعتقاد سائد بأنه ليس هاك سوق للكمبيوتر الشخصي.

ومن القدر أن شركة "أنتيل" التي كانت من أشد المعتقدين بأنه ليس هناك مجال أو سوق للكمبيوتر الشخصي، طرحت اختراعاً هو Microprocessor، ولم تكن الشركة تعلم أن اختراعها هذا هو الذي جعل الكمبيوتر الشخصي من الأساسيات ومتوافراً ومرغوباً فيه من الجميع.

رفض جميع الكبار في صناعة الكمبيوتر قبول عروض وزنيك لتبني فكرة "أبل" حتى نولان بوشنال، مخترع ألعاب الفيديو ومؤسس شركة أتاري، رفض فكرة "أبل" تماماً، ولم يقتنع بها أبداً على الرغم من أن وزنيك عرض عليه شراء شركة "أبل" في بدايتها، للحصول على الدعم المالي، لكن بوشنال رفض.

ولم يكن للشباب خبرة كافية أو علم يهتدون به، إذ لم يحصلوا على شهادة جامعية، إلا أن ذلك شكّل-عكس ما يبدو- ميزة؛ حيث إنهم مدوا تفكيرهم إلى أماكن لا تصل إليها أفكار الخبراء، خاصة أنهم لم يأخذوا في الحسبان المخاطر التي ربما ستواجههم. ولم يهتموا بأقوال المثبتين أو القائلين بعدم وجود سوق للحاسب الشخصي، بل تبع جوبس حدسه، ذلك الحدس الذي غير عالم الحواسيب إلى الأبد وأدخله نادي أصحاب المليارات.



- شعار أبل -

كانت إرادة جوبس هي التي أثبتت للجميع أنهم على خطأ، وغير الطريقة التي تعامل بها الجميع مع الكمبيوتر الشخصي، فقد باعت "أبل" ١٣٠٠٠ جهاز "أبل ٢". وفي العام ١٩٨٢ تمت كتابة ١٤٠٠٠ برنامج كمبيوتر لـ "أبل ٢" وحكمت "أبل" العالم مدة من الزمن.

دخلت "أبل" سوق الأسهم وبيع السهم بـ ٢٢ دولاراً، وكان أفضل عرض منذ أن دخلت شركة "فرويد" سوق الأسهم عام ١٩٥٠، ووصلت مبيعات أبل إلى سبعة

مليارات في عام ١٩٩٢، وكل هذا بفضل الله، ثم بفضل بصيرة ستيفن جوبس ودعم ستيف وزنيك، على الرغم من الاختلافات بينهما. فوزنيك كان طالب هندسة ترك الجامعة في بدايات ١٩٧٠ ليتزوج ويعمل لشركة Hewlett Packard بينما كان جوبس يتيماً ولم تكن لديه أي ثقافة أو خبرة تقنية سوى ستة أشهر قضاها في شركة "أتاري". ولم تكن لدى الاثنين أي خبرة في إدارة الأعمال عندما أسسا شركة "أبل" عام ١٩٧٦، وكان النقص في الخبرة، وفي المصادر المالية، وعدم القبول في السوق، من العوامل التي أدت إلى نشوب المشكلات شبه اليومية في الصراع لأجل البقاء والاستمرار.

ظل ستيفن جوبس عازبا حتى أصبح عمره ٣٤، إذ تزوج من لورنس بوويل عام ١٩٩٠م، واستمر في ابتكاراته وأفكاره المدهشة التي تأثر بها الجميع وأصبح بعدها شخصية شهيرة تهافتت عليها الصحف والمجلات واختارته مجلة inc شخصية العقد من ١٩٨٠م إلى ١٩٩٠م، واختارته مجلة "تايم" أكثر الشخصيات مخاطرة عام ١٩٨٢م، واختيرت شركة "أبل" الأسرع في دخول عالم Fortune 500 في الولايات المتحدة، وكتبت سيرته في كتاب.



- جوبس على غلاف مجلة التايم -

وقد نال جوبس عبر مسيرته الحافلة العديد من الجوائز نذكر منها: جائزة جيفرسون للخدمة العامة عام ١٩٨٧، وجائزة شركة Inc. Magazine Entrepreneur of the Decade عام ١٩٨٩، وكذلك حصل على الميدالية الوطنية، هذا فضلاً عن كونه واحداً من قادة الثورة "الحواسيبية" التي اجتاحت العالم... ولاتزال في المقدمة.