

قصة نجاح أشهر عشرة

مليارديرات

قصة نجاح أشهر ١٠ مليونيرات

سيرة ذاتية

أحمد مؤمن

الطبعة الأولى



دار الحلم للنشر والتوزيع

٤ شارع الأشراف - من شارع مؤسسة الزكاة - المرج - القاهرة

موبايل : ٠١١٤١٨٢٤٥٦٢

dar_el7elm@hotmail.com

المدير العام : د. إسلام فتحى

إخراج داخلي : الحلم للدعاية والإعلان

رقم الإيداع: ٢٠١٦/٢٥٦٤٢

رقم الترخيم الدولي : 978-977-798-045-6

إن دار الحلم للنشر والتوزيع، غير مسؤولة عن آراء المؤلف وأفكاره، وتعتبر الآراء الواردة في هذا الكتاب عن آراء المؤلف، ولا تعبر بالضرورة عن آراء الدار .

أحمد مؤمن

قصة نجاح أشهر عشرة

مليديرات



obeikan.com

السلام عليكم

عزيزي القارئ في الرحلة دي هنشوف فيها قصص نجاح
أقوى ١٠ مليارديرات على مستوى العالم .. أنا أحمد مؤمن هكون
المرشد السياحي ليك في الرحلة .. يارب تكون رحلة جميلة وممتعة

ومتنسهاش ..

لا تعيش حياة تقليدية

قبل ما ندخل في صلب الموضوع أحب أذكر كلمة حلوة لـ Steve Jobs قالها ، (لا تعيش حياة تقليدية)

لأنك لو سبت نفسك تعيش في العالم كما هو وكأنه واقع رباني وكل تفكيرك انك تعدي الحياة وتتجاوز ويكون عندك عائلة وتستمتع بحياتك وتعمل شوية فلوس داخل العالم أنت كده بتعيش حياة محدودة لأن العالم اللي أنت عايش فيه ما هو إلا مجموعة أفكار ناس تانية كتيرة على مر التاريخ مش أذكي منك ولا حاجة ..
احرص دائما أن لا تعيش محصورا في العالم اللي طلعت لقيت نفسك فيه .

قبل ما نبدأ رحلتنا

أهداء واجب

كان Steve jobs يقول لما تعمل حاجة .. أعمل حاجة تكون فخور
انك توصي عائلتك وأصحابك إنهم يقتنوها فأنا كلي أمل أن تكون
المعلومات الموجودة هنا على المستوى اللي أنا متخيله .

أهدي الكتاب لكل شخص عزيز على قلبي ولكل شخص ساعدني في
حياتي حتى لو بكلمة مواساة واحدة قالها لي في وقت صعب .

برنامج الرحلة

٩	مقدمة لا بد منها
١٣	الملياردير الأول
٢٩	الملياردير الثاني
٤٩	الملياردير الثالث
٦٣	الملياردير الرابع
٧١	الملياردير الخامس
٨٩	الملياردير السادس
١٠٢	الملياردير السابع
١١٣	الملياردير الثامن
١٢٥	الملياردير التاسع
١٣٧	الملياردير العاشر
١٤٠	الاستمتاع فقط
١٥٥	الخلاصة
١٦٠	خير السلام ختام
١٦٢	المراجع

مقدمة لابد منها

بدون أي مقدمات..فكرة الكتاب بكل منتهى البساطة هي المغناطيس والحديدة !..

يعني أيه المغناطيس والحديدة !!؟؟
يعني بكل منتهى البساطة ..

الحديدة هي المواطن البسيط اللي مش عايز يبقى ترس في شركة تمص دمه وعايز يبدأ مشروع خاص بيه بس تايه وخايف .. أبدا أزاى ؟ ولا أعمل أيه ؟ دائما متردد أروح فين ولا أعمل أيه ؟

والمغناطيس هي الصفات اللي أجمع عليها أحسن ناس في مجال الأعمال الحرة و أحسن ناس عملت ثروة في العالم كله .

في العلوم الأسطورة بتقول إنه عند حك المغناطيس ٤٠ مرة بنفس الاتجاه في الحديدة .. الحديدة هاتبقى مغناطيس فكل اللي أحنا هانعمله هنا هو أننا ندرس قصص نجاح رجال الأعمال ونحاول نستشف الرؤية العقلية والنفسية اللي عند كل واحد فيهم اللي تخليه لما موقف معين يحصل يبقى شايفه فرصة استثمارية بحته في حين إن إحنا ولا أي أندهاش مش فاهمين حاجة فالحاجات دي هي اللي أحنا بصددها ونطلع منها الحاجات المشتركة بينهم ونخليها المغناطيس الخاص بينا ونخلي الصفات اللي فيهم دي فينا بالممارسة على أسوأ الافتراضات أنتاجيتنا هاتزيد في مكان كل واحد في مجاله وعلى أحسن الافتراضات هنكون على أول طريقهم.. طب حد ممكن يقول لي

سوق عملهم غير سوقنا احنا في مصر.. هقولك دوام الحال من المحال والمعوقات اللي مش هتخليك تعمل نجاح على نفس مستوى نجاح أقوى ١٠ ملياردير في العالم هايخليك تعيش عيشة مرتاحة وانت وسط القيود دي.. ونقطة مهمة عايز أنبه عليها أنا مش شايف الكتاب ده في حد ذاته نجاح لأنه دائما في اللي بيعمل النجاح وفي اللي نجاحه انه يتكلم على نجاح الناس الثانية زي ناس كتير كاتبة كتب عن كيف تصبح مليونير وهو معرفش يعمل كده لنفسه أصلا طب أنا ليه أخذ معلومه من واحد معرفش يعمل لنفسه اللي بيقول عليه !!؟؟ مش معنى كده رفض تام لأ بس الأولوية للي وصل وحقق الهدف اللي أنا عايزه وبعد كده أشوف الكتب الثانية أكيد ها يبقى مكتوب فيها حاجات حلوة فالفتة دي هي اللي نجاحها هو أنها تتكلم على نجاح الغير فانا محبش أبقى في الفتة دي أحب أبقى من الفتة اللي بتعمل النجاح والناس تتكلم عليه ولما أخذ كلامي أخده من حد حقق حاجة وعرف يوصل ليها بنفسه مش واحد معرفش يعملها لنفسه .

طب أحنا هناخد الكلام ازاي من أقوى ناس عرفت تعمل ثروة في العالم خلي بالك من نقطة مهمة أنا في الاول أستبعدت اللي بيدعي في الكتب ومعملش حاجة لنفسه وبعد كده شوفت الفتة اللي نجحت في ناس عملت ملايين وفي ناس عملت مليارات لو هاخذ نصيحة من حد أخذها من أقوى ناس عملت مليارات مش ملايين وبعد كده لما أخلصهم كلهم أبقى اشوف اللي عمل ملايين خلصت أقواهم أشوف بقى اللي في كتب الناس اللي معملوش ٢ مليون جنيه حتى يتيمة (توحد ربنا؛))

طب أزاي نوصل لأقوى ١٠ مليارديرات في العالم وهو صعب جدا

حد يوصل ليهم وهما متوزعين في دول مختلفة أغلبهم في أمريكا !!!?
بكل منتهى البساطة هنشوف
* قصة نجاحه أزاي .
* قرارته اللي خدها .
* وبدأ أزاي .
* واتعامل أزاي مع المشاكل اللي قابلته .
* ومقولاته اللي بتعكس الجانب النفسي و العقلي عنده .
وأكيد بعد الخمس حاجات دي في أقوى ١٠ مليارديرات هايبقى
عندنا معلومات لا بأس بها عن ماهية الملياردير أزاي إن شاء الله .

علشان تحقق أعلي أستفادة من الكتاب تعمل أيه !!!?

- ١-أقرأه أكثر من مرة بتمعن
- ٢-الحاجات اللي تعجبك اكتبها في ورقة وخليها محور حياتك بانتظام لا يقل عن سنة.. أفكر شخصية جديدة وعقلية جديدة لازم تلتزم بتصرفات جديدة .
- ٣-هات أقلام أحمر وأزرق وأسود وأستخدمهم في تصنيف المعلومات في الكتاب ده بالنسبة لأهميتها ليك في معلومات أو حاجات هاتشوفها بالنسبة ليك مينفعش تمر كده وخلص ومش عايز تناسها أبدا .. كل المعلومات اللي زي كده علم عليها باللون الأحمر الأقل درجة أزرق ،الأقل درجة أسود .. وممكن يكون أسلوب دائم لتصنيف المعلومات سواء كان في كتابي أو الكتابين اللي أنا هتكلم عنهم بعد كده .
- ٤-هات كتابين بعد دول لمزيد من الأستفاضة ٢٥ قصة نجاح من البدايات الصعبة والعثرات القوية إلى النهايات الناجحة الباقية الاولى

والتانية يعني اجمالي الأمثلة اللي عندك هاتبقى حوالي ٦٠ قصة نجاح
لرجال أعمال وبدأ ازاي ومشى حاله ازاي وعلشان تستفيد من ال ٦٠
قصة دول دايمًا طلع منهم اجابات للأسئلة دي
١- بدأ ازاي مشروعه ؟ توصل للفكرة ازاي !!؟؟
٢- أيه المشاكل اللي قابلته وحلها ازاي !!؟؟
٣- عمل إيه علشان يتميز ويبقى قوي والناس تقبل عليه ؟
دور على إجابات لل ٣ أسئلة دي في ال ٦٠ قصة اللي متوزعين في الثلاث
كتب دول.. الكتابين بتوعى وكتابين رءوف شبايك وأكد كل ما ازدادت
المعرفة والمكانة الثقافية وإعمال عقل القارئ ممكن أنه يقدر يشوف
أكثر وأبعد من ما المؤلف كاتب وكل ما قلة المعرفة وأعمال العقل
الاستفادة المبدئية من الكتاب على قدر المكتوب وبس

في الكتاب ده هتشوف مجموعة تفكير ومبادئ غير عادية لناس
غير عادية فمن باب التشبه بالصالحين تكون منهم الكتاب ده لن
يلتزم بأي معايير للكتب المتعارف عليها من فهرسة اللغة مستخدمة
هتلاقيني بكلمك شوية بالمصري وشوية بالعربي يعني باختصار كأنه
برنامج وأنا بصممه بالشكل اللي يناسبني وفي نفس الوقت يوصلك
المعلومة اللي أنت عايزها يارب يكون كتاب ممتع وتستفيد بيه .

الملياردير الأول

بطاقة تعارف :

الأسم : وليام هنري جيتس الثالث

العمر: ٦١ (حتى عام ٢٠١٦)

الجنسية: أمريكي

محل الولادة: واشنطن

تاريخ الولادة: ٢٨ أكتوبر ١٩٥٥

كلية: حقوق جامعة هارفرد

ثروته : ٧٥ مليار دولار

مصدر الثروة: شركة مايكروسوفت

قصة نجاحه:

ولد في سياتل واشنطن في ٢٨ أكتوبر ١٩٥٥م وهو ابن وليام غيتس وماري ماكسويل غيتس، ولدى غيتس أخت كبرى (كريستاني) وأخت صغرى (ليبي). لقد كان بيل غيتس الاسم الرابع من عائلته (IV)، ولكن عرف بوليام غيتس الثالث (III)، لأن والده ترك لقبه بصفته الثالث (III) وهو من أصل إيرلندي - إسكتلندي بريطاني). نشأ بيل غيتس في أسرة بروتستانتية تنتمي إلى الكنيسة الأبرشانية) ترعرع الطفل بيل في عائلة ذات تاريخ عريق بالاشتغال في السياسة والأعمال والخدمة الاجتماعية. عمل والد جده محافظاً وعضواً في الهيئة التشريعية للولاية، وعمل جده نائباً لرئيس بنك وطني، وكان والده محامياً بارزاً. كما شغلت والدته منصباً إدارياً في جامعة واشنطن، وكانت عضواً بارزاً في مجالس لمنظمات محلية وبنوك. من أجل ذلك لم يكن مستغرباً أن يظهر الطفل بيل الذكاء والطموح وروح المنافسة في وقت مبكر، فقد تفوق على زملائه في المدرسة الابتدائية وخاصة في الرياضيات والعلوم، وقد أدرك والده ذكاءه المبكر مما حدا بهما لإلحاقه بمدرسة ليكسايد الخاصة والمعروفة ببيئتها الأكاديمية المتميزة، وكان لهذا القرار الأثر البالغ على حياة بيل ومستقبله، ففي هذه المدرسة تعرف بيل على الحاسوب لأول مرة.

خبرته الأولى بالحاسوب

في ربيع العام ١٩٦٧م، قررت مدرسة ليكسايد شراء جهاز حاسوب لتعريف طلابها بعالم الحاسبات، وكانت أجهزة الحاسوب في ذلك الوقت ما تزال كبيرة الحجم ومكلفة، ولم تتمكن المدرسة من تحمل نفقات شراء جهاز الحاسوب، من أجل ذلك قررت المدرسة شراء حسابات مستخدمين بـمدة زمنية محددة لطلبتها، مقدمة من شركة جنرال إلكتريك. ونظم مجلس الأمهات في المدرسة حملة تبرعات تم من خلالها جمع بضعة آلاف من الدولارات من أجل هذه الغاية.

ارتبط الطلبة مع حواسيب الشركة من خلال نظام متعدد المستخدمين عبر خط الهاتف في المدرسة؛ وكان لابد من أن توفر المدرسة لطلبتها جهازاً طرفياً يقوم الطلبة من خلاله بتحميل البرامج حتى يتم إرسالها عبر خط الهاتف إلى حواسيب الشركة، حيث تتم هناك عملية معالجتها ومن ثم إرسال النتائج للطلبة عبر خط الهاتف من جديد. ومن جديد تحمل مجلس الأمهات نفقة شراء جهاز طرفي من نوع (ASR-٣٣) تتم تغذيته بالمعلومات من خلال شريط ورقي أصفر اللون.

ومنذ تلك اللحظة أصبح بيل شغوفاً بالحاسوب - وكان وقتئذ طالباً في الصف الثامن وعمره ١٣ عاماً - فقد أمضى غالبية وقته في غرفة الحاسوب في المدرسة منشغلاً بكتابة البرامج وتطبيقها لدرجة أنه أهمل واجباته وتغيب عن صفوفه الدراسية في بعض الأحيان. وفي هذه الغرفة تعرف بيل على بول آلان، طالب آخر يشاطره شغفه وانشغاله في الحواسيب، وخلال وقت قصير نمت بينهما صداقة وثيقة

استمرت لسنوات عديدة. واستهلك الطلاب المدة الزمنية المخصصة لهم في وقت قياسي، ولم يتمكن مجلس الأمهات من تحمل أية نفقات إضافية، ما دفعهم للتفكير في مصدر آخر يوفر لهم حسابات مجانية ويزمن غير محدود.

اتفقت المدرسة لاحقاً ذلك العام مع شركة محلية تعرف باسم مؤسسة كومبيوتر سنتر (CCC) لتزويد الطلبة بمزيد من الزمن المخصص على الحاسوب، وكان نظام هذه الشركة يعمل على جهاز حاسوب من نوع (PDP-10)، وأقبل بيل وبقية الطلاب على هذا الحاسوب بشغف، وكانوا فضوليين تجاه نظامه، ولم يمض وقت طويل حتى بدأوا بإثارة المشاكل. فقد تسبب الطلاب بتعطيل النظام عدة مرات، وتمكنوا من كسر نظام الحماية على الحاسوب، كما قاموا بتعديل ملفات الحسابات الخاصة بهم للحصول على مدة زمنية أطول لاستخدام الحاسوب، مما دفع الشركة من حرمانهم لاستخدام النظام لأسابيع عدة.

بعد انتهاء مدة الحرمان توجه أربعة من طلاب المدرسة هم بيل غيتس، وبول آلان، وريك ويلاند، وكينت إيفانس إلى شركة CCC، وقدموا عرضاً يقتضي بأن يساعدوا الشركة في إيجاد أخطاء النظام والتي سببت الخروقات التي قام بها الطلاب مقابل أن تمنحهم الشركة زمناً مجانياً وغير محدود لاستخدام النظام. وبما أن الشركة قد سئمت من تعطل النظام واختراقه المتكرر وافقت على طلبهم وقررت أن تمنحهم هذه الفرصة.

شكل الطلاب الأربعة مجموعة أسموها «مبرمجو ليكسايد». وأتاحت هذه الفرصة للمجموعة إمكانية دراسة برامج النظام، واكتسبوا خبرة برمجية واسعة في لغات برمجة كانت شائعة في ذلك الوقت مثل

بيسك، وفورتران، وليسب، وحتى لغة الآلة كما قاموا بإنتاج بعض برامج ألعاب.

في عام ١٩٧٠م واجهت شركة CCC مشاكل مالية مما دفعها لإغلاق أبوابها في شهر مارس من ذلك العام. وبدأت المجموعة من جديد بالبحث عن من يمنحها فرصة لاستخدام الحاسوب، فوفر لهم والد بول آلان فرصة لاستخدام بعض حواسيب جامعة واشنطن حيث كان يعمل. لكن المجموعة لم تتوقف عند هذا الحد، فقد كانت بحاجة ماسة لمن يمنحها الفرصة لإظهار مهاراتها الحاسوبية، وبعد عام واحد وُظفت المجموعة من قبل شركة إنفورميشن ساينس، لكتابة برنامج لاحتساب رواتب موظفي الشركة باستخدام لغة البرمجة كوبول. ولأول مرة حصل الطلاب على ربح مادي مقابل موهبتهم الفذة. وبالإضافة لذلك منحت المجموعة حقوقاً للملكية على برامجها، وتم الاعتراف بها قانونياً.

كان مشروع بيل وبول آلان التالي إنشاء شركة صغيرة خاصة بهما فقط أسمياها (Traf-O-Data)، وقاما بتصميم جهاز حاسوب صغير يهدف لقياس حركة المرور في الشوارع، واستخدما في تصميمه معالج إنتل ٨٠٠٨. حققت هذه الشركة الصغيرة ربحاً مقداره ٢٠ ألف دولار أمريكي في عامها الأول، وكان بيل حينئذ في المرحلة الثانوية، واستمرت الشركة في العمل حتى دخول بيل الجامعة.

في خريف عام ١٩٧٣م التحق بيل بجامعة هارفارد، ولم يكن حينئذ قد قرر بعد نوع الدراسة التي يرغب بها، فالتحق بمدرسة الحقوق التمهيدية كتجربة، لكن قلبه كان ما زال معلقاً بالحاسوب؛ فقد كان يقضي الليل ساهراً أمام الحاسوب في مختبرات الجامعة ومن ثم يقضي

النهار نائماً في الصفوف الدراسية. كان صديقه بول آلان قد التحق بجامعة هارفارد أيضاً، وكانا يتقابلان بشكل مستمر ويتابعان التفكير والحلم بمشاريع مستقبلية لتطوير البرمجيات ونظم التشغيل.

في أحد أيام شهر ديسمبر من العام ١٩٧٤م، وبينما كان بول آلان متوجهاً لزيارة صديقه بيل توقف أمام متجر صغير ليطلع على بعض المجلات، فوقع نظره على مجلة إلكترونيات شهيرة حيث ظهر على غلافها صورة لحاسوب ألتير ٨٨٠٠، وكتب تحت الملف: «أول حاسوب ميكروي مخصص للأغراض التجارية»، فاشترى بول المجلة وانطلق مسرعاً لرؤية بيل. أدرك الاثنان أن هذا الحاسوب يحمل معه فرصتهما الكبرى والتي طالما حلما بها. خلال أيام اتصل بيل بشركة ميتس الشركة المنتجة لحاسوب ألتير ٨٨٠٠، وأخبرهم أنه قد طور هو وزميله بول آلان (برنامج مترجم) للحاسوب مكتوباً بلغة البرمجة بيزيك «Altair BASIC - interpreter».

وقد كانت هذه كذبة كبرى؛ فلم يكن بيل وآلان قد كتبا سطرًا برمجيًا واحداً لهذا الحاسوب ولم يشاهداه إلا في صور المجلة فقط ولم يمتلكا حتى معالج إنتل ٨٠٨٠ الذي يعمل عليه، لكن الشركة وافقت على مقابلتهما وتجريب النظام الجديد مما دفعهما للبدء بالعمل وبسرعة على كتابة البرنامج. كانت عملية كتابة البرنامج مَسْؤُولِيَّةَ بيل غيتس، بينما بدأ بول آلان العمل على إيجاد طريقة لعمل محاكاة للحاسوب ألتير ٨٨٠٠ على أجهزة حاسوب «PDP-١٠» المتوفرة في الحرم الجامعي لتجريب البرنامج عليه. وبعد مرور ثمانية أسابيع من العمل المستمر (تقريباً في منتصف شهر فبراير من عام ١٩٧٥م شعر الاثنان أن برنامجهما صار جاهزاً، فاستقل بول آلان الطائرة متوجهاً إلى شركة

ميتس لعرض البرنامج.

في اجتماع عقد في شركة ميتس وبحضور رئيس الشركة إد روبرت حمل بول البرنامج على حاسوب ألتير ٨٨٠٠، وبدأت عملية تشغيل البرنامج الحقيقية لأول مرة. وكانت المفاجأة، فقد عمل البرنامج بكل سلاسة ودون أي أخطاء، وجلس بول مدهوشاً من هذا الإنجاز العظيم، واتصل ببيل ليزف له البشرى السارة.

تعاقبت شركة ميتس مباشرة مع كل من بيل وبول لشراء حقوق الملكية للبرنامج، وعين بول آلان نائباً لرئيس قسم البرمجيات في الشركة. وبالمقابل ترك بيل جامعة هارفارد وانتقل للعمل مع بول في تطوير البرمجيات؛ فقد أدرك الاثنان أن المستقبل يكمن في سوق البرمجيات، وأن عليهما أن يتصدرا هذا الدرب.

في منتصف عام ١٩٧٥م، وبعد النجاح الباهر الذي حققه كل من بيل غيتس وبول آلان مع شركة ميتس، قرر الاثنان إنشاء شراكة خاصة بينهما لتطوير البرامج، أسماها شركة «Micro-Soft» وتشكل هذا الاسم من الكلمتين «Microcomputer» و«Software» حيث امتلك بيل غيتس نسبة ٦٠٪ من حجم الشركة بينما حصل بول آلان على الـ ٤٠٪ الباقية، واحتج بيل للحصول على الحصة الأكبر لتفرغه للعمل في الشركة، بينما كان بول ما يزال موظفاً بدوام كامل لدى شركة ميتس. وتعرض برنامج المترجم بيزيك الذي طورته شركة مايكروسوفت خلال هذه الفترة للسرقة والنسخ غير المشروع من قبل قراصنة الحاسوب مما أثار غضب بيل غيتس، ودفعه لكتابة رسالة للقراصنة في جريدة شركة ميتس الدورية «رسالة مفتوحة للهواة» تدين عمليات السرقة والقرصنة، وتؤكد على حق المبرمج في الحصول على ثمن إنتاجه من

خلال بيع البرامج. ونتج عن هذه الرسالة ردود فعل عدائية في أوساط القرصنة. وفي المقابل حصل بيل على العديد من الرسائل التي تحمل اقتراحات لحل مشكلة القرصنة، حيث تضمن أحدها وضع البرنامج داخل رقاقة «ذاكرة القراءة فقط»، وبالتالي تصبح سطور البرنامج محفورة داخل رقاقة من السيليكون بدلاً من أن تدخل إلى الحاسوب من خلال شريط ورقي، مما يجعل عملية السرقة شبه مستحيلة، وكان هذا الحل الأمثل في نظر بيل وآلان، وقررا تطبيقه في المرات القادمة. وبالفعل فقد طورت شركة مايكروسوفت برنامج مترجم لشركة كومودور العالمية، وتم تضمين البرنامج لأول مرة داخل رقاقة ذاكرة القراءة فقط لحاسوب كومودور بت (Personal Electronic Transactor-Commodore PET).

ومع نهاية عام ١٩٧٦م تم تسجيل مايكروسوفت رسمياً كشركة مستقلة، وبلغت أرباحها ما يقارب ١٠٤ ألفاً و ٢١٦ دولاراً أمريكياً. واستقال بول آلان من شركة ميتس للعمل بدوام كامل لدى مايكروسوفت، واستمرت شركة مايكروسوفت في تطوير البرامج للأنظمة المختلفة.

الشراكة مع شركة آي بي إم

في عام ١٩٨٠م، بدأت شركة آي بي إم العملية مشروعاً عرف باسم مشروع مانهاتن لتصنيع حاسوب شخصي جديد عرف باسم (آي بي إم) ليستخدم في المكاتب والمنازل، وكانت الشركة بحاجة إلى نظام تشغيل للحاسوب الجديد؛ لذلك قامت بالاتصال بشركة مايكروسوفت في محاولة للحصول على النظام، لكن شركة مايكروسوفت لم تكن تمتلك نظام تشغيل جاهزاً للبيع في ذلك الوقت، فقامت باقتراح نظام تشغيل CP/M والذي طورته شركة ديجيتال ريسيرش، وبالفعل

عملت شركة (آي بي إم) باقتراح بيل وتوجه مندوبون عن الشركة لمقابلة غاري كيلدال مؤسس شركة ديجيتال ريسيرش، ولكن فشل هذا اللقاء، فلم يكن غاري متواجداً أصلاً وقت اللقاء حيث كان قد ركب طائرة متوجهاً لمقابلة زبون آخر.

عادت شركة آي بي إم تطلب مساعدة بيل غيتس، وهذه المرة قرر هو أن يلبي حاجتهم ويزودهم شخصياً بنظام التشغيل المطلوب. فقام بيل غيتس وبول آلان بشراء الحقوق الكاملة لنظام التشغيل الجاهز QDOS (Quick & Dirty Operating System) من مطور النظام المبرمج تيم باترسن والذي كان يعمل حينئذ في شركة سياتل لمنتجات الحاسوب مقابل ٥٠ ألف دولار أمريكي - ولم تعلن مايكروسوفت آنذاك لشركة سياتل عن السبب الحقيقي لشراء هذا النظام - وكان هذا النظام ملائماً للعمل مع معالج إنتل المستخدم في تصنيع جهاز حاسوب بي سي آي بي إم. وقامت مايكروسوفت بإعادة تسمية النظام مبدئياً ليصبح بي سي دوس.

وقد أصر بيل غيتس في اتفاق الشراكة الذي عقد بين مايكروسوفت وآي بي إم أن تكون شركة مايكروسوفت المزود الحصري لأنظمة التشغيل لكل الحواسيب الشخصية التابعة لشركة (آي بي إم)، بمعنى أن شركة (آي بي إم) ممنوعة من التعاقد مع أي شركة برمجيات أخرى لشراء أنظمة تشغيل لمنتجاتها. وفي المقابل يحق لشركة مايكروسوفت الاحتفاظ بالحقوق الكاملة لتطوير وبيع نظام التشغيل الخاص بها لمن تريد من الأفراد أو الشركات في محاولة منها للهيمنة على سوق البرمجيات، وأحد المواقف الطريفة الذي يذكرها بيل غيتس أنه اكتشف وهو ذاهب إلى أهم اجتماع في حياته مع شركة (آي بي إم)

لعقد صفقة البيع أنه من دون ربطة عنق، فذهب إلى السوق وتأخر عن الاجتماع، وقال: «الأفضل أن أتأخر من أن أذهب بدون ربطة عنق».

وبالفعل قامت شركة مايكروسوفت بطرح نسخة من نظام التشغيل في السوق باسم جديد هو إم إس-دوس في العام ١٩٨١م. وجعلت منه نظاماً جذاباً، لأنه بيع بسعر ثابت وللجميع دون تخصيص لهوية المشتري - ففي السابق كانت أنظمة التشغيل تباع حصرياً لشركة معينة ليتم تشغيلها على أجهزة هذه الشركة فقط دون سواها، أما مع نظام التشغيل إم إس-دوس فقد انتهى زمن الاحتكار وأصبحت البرمجيات في متناول الجميع، وكان بيل غيتس يهدف من خلال ذلك لبناء قاعدة هائلة من مستخدمي منتجات مايكروسوفت، فيصبح بذلك المزود الرئيسي لكافة المستخدمين. وقدم المبرمج تيم باترسون استقالته من شركة سياتل لمنتجات الحاسوب ليصبح موظفاً لدى شركة مايكروسوفت. وفي ١٢ أغسطس ١٩٨١م أعلنت شركة آي بي إم عن الصدور الرسمي لحاسوب آي بي إم الشخصي.

في أعقاب هذه الأحداث نشب خلاف بين شركتي مايكروسوفت وسياتل لمنتجات الحاسوب، اتُهم فيه كل من بيل غيتس وبول آلان بالتصرف بطريقة تنافي أخلاقيات المهنة. فعندما قاما بشراء نظام التشغيل «كيو دوس» من شركة سياتل لم يذكرأ أبداً أنهما في مفاوضات مع شركة آي بي إم لتطوير نظام تشغيل لها. وقامت شركة سياتل برفع دعوى قضائية على شركة مايكروسوفت على أساس الاحتيال والاستغلال لإتمام صفقة رابحة من خلال إخفاء معلومات مهمة عن طبيعة العلاقة التي تربطها بشركة (آي بي إم). وانتهت هذه القضية

لاحقاً من خلال إجراء تسوية مالية خارج المحكمة بين الشركتين.
استقالة بول آلان

في نهاية عام ١٩٨٢م أصيب بول ألين بمرض هودجكين، وهو نوع من أنواع السرطان النادر الذي يصيب النظام اللمفاوي في الجسم. وعلى أثره استقال بول آلان من شركة مايكروسوفت ليتفرغ للعلاج، وبذلك ترك بول آلان مايكروسوفت للأبد، لكن ذلك لم يمنع من استمرار الصداقة التي نشأت باكراً بين رفيقي ليكسايد حتى يومنا هذا.

ولادة مايكروسوفت ويندوز والمواجهة مع شركة أبل
في العام ١٩٨٥م أنتجت مايكروسوفت النسخة الأولى من نظام تشغيل ويندوز ١.٠، والذي استخدم واجهة التطبيق الرسومية (GUI) المستوحاة من نظام (Xerox PARC) بالإضافة لبعض أجزاء الواجهة المتوفرة في نظامي أبل ليزا، وماك (وقد سمحت شركة أبل للحاسوب لمايكروسوفت باستخدام هذه الأجزاء بناءً على اتفاق جرى بين الشركتين). وكان هذا النظام بديلاً لنظام التشغيل إم إس-دوس ومنافساً لأنظمة التشغيل الأخرى المتوفرة في السوق. مكّن هذا النظام الجديد المستخدمين من استخدام مؤشر الفأرة (mouse)، والتنقل بين عدة نوافذ في نفس الوقت، مع احتوائه على عدة تطبيقات مثل: برنامج المفكرة (notepad)، وتقويم سنوي، وساعة، وبرنامج الآلة الحاسبة، بالإضافة لإمكانية تفعيل نظام التشغيل إم-إس دوس.

وفي عام ١٩٨٧م أنتجت شركة مايكروسوفت النسخة الثانية من نظام التشغيل ويندوز ٢.٠، وأضافت له بعض التحسينات مثل زيادة سرعة المعالجة وزيادة حجم ذاكرة الوصول العشوائي المستخدمة. بالإضافة لدعم النوافذ بخاصية التراكب، والتي تعني إمكانية فتح عدة نوافذ

فوق بعضها البعض.

وفي أعقاب صدور النسخة الثانية من ويندوز رفعت شركة أبل للحاسوب في عام ١٩٨٨م دعوى قضائية ضد شركة مايكروسوفت تتهمها فيها بسرقة بعض العناصر الخاصة بواجهة التطبيق الرسومية لحاسوب أبل ماكنتوش واستخدامها في نظام التشغيل ويندوز. وفي عام ١٩٩٠م وبعدها أنتجت شركة مايكروسوفت النسخة الثالثة من نظام التشغيل ويندوز ٣,٠ أضافت شركة أبل ادعاءات إضافية بالسرقة لدعواها القضائية.

وتعتبر أبل للحاسوب هي شركة رائدة في مجال تصنيع أجهزة الحاسوب وأنظمة التشغيل، نشأت في عام ١٩٧٦م، وتنوعت إصداراتها من الحواسيب الشخصية مثل أبل ١، وأبل ٢، وأبل ليزا، وأبل ماكنتوش (ماك). وتميزت هذه الإصدارات مثل أبل ليزا وماكنتوش باستخدام واجهة التطبيق الرسومية (GUI)، والتي تظهر فيها النوافذ والأيقونات والقوائم ومؤشر يوجه باستخدام الفأرة. وقد استخدمت واجهة التطبيق الرسومية لأول مرة في نظام يعرف باسم (Xerox PARC) في أوائل السبعينيات، وقد اعتمدت شركة أبل كثيراً على هذا النظام لتطوير واجهة التطبيق الرسومية الخاصة بها.

ادعت شركة أبل في دعواها القضائية أن شركة مايكروسوفت سرقت «الشكل والمضمون» لنظام تشغيل ماكنتوش، كاستخدامها بعض خواص النوافذ؛ من إمكانية فتحها على سطح المكتب وتغيير حجمها وتراكبها، وكونها مستطيلة الشكل، وتحتوي على شريط العنوان.

وبعد جدل طويل في القضية، أصر القاضي أن تقدم شركة أبل قائمة محددة بالعناصر المسروقة، فقدمت الشركة قائمة مكونة من ١٨٩

عنصرأ. وبعد دراسة لهذه القائمة قرر القاضي أن ١٧٩ من هذه العناصر كان من حق شركة مايكروسوفت استخدامها بناءً على الاتفاق الذي أبرم بين الشركتين عام ١٩٨٥م، وقبل صدور النسخة الأولى من نظام التشغيل ويندوز. وأن العناصر العشر الباقية ليست ملكاً لشركة أبل كون بعضها كان مستوحاً أصلاً من نظام Xerox، والبعض الآخر يمثل الطريقة الوحيدة للتعبير عن فكرة معينة. وبذلك خسرت أبل دعواها القضائية، بعد أربعة أعوام (أي عام ١٩٩٢م) من النقاش الساخن.

يظن بعض النقاد أن شركة أبل لم تكن ترجو إدانة شركة مايكروسوفت بقدر ما كانت ترجو السيطرة على حقوق التصميم الكاملة لواجهات التطبيق الرسومية لكل الحواسيب الشخصية في السوق، لكن آمالها باءت بالفشل، ولم يثن ذلك من عزيمة شركة مايكروسوفت، بل أعطاهم دفعة للأمام وشهرة إضافية، كما ساهم في نجاح الإصدار الثالث من نظام التشغيل ويندوز، حيث باعت مايكروسوفت ما يقارب ١٠ ملايين نسخة من هذا النظام في أول عامين، مما شرع لها أبواب السيطرة على سوق أنظمة التشغيل ليس في الولايات المتحدة فحسب بل في العالم أجمع. فانتقلت بذلك لتصبح أكبر شركة برمجيات في العالم، وجعلت أرباحها من بيل غيتس أغنى رجل في العالم.

استمرت شركة مايكروسوفت عاماً بعد عام بإصدار نسخ ناجحة من نظام التشغيل ويندوز مثل ويندوز ٩٥، وويندوز ٩٨، وويندوز ٢٠٠٠، وويندوز إكس بي، أما بالنسبة لويندوز فيستا فلم يحظ بمثل نجاحات أشقائه، وقامت الشركة بإصدار نظام ويندوز ٧ في ٢٢ أكتوبر ٢٠٠٩م، والذي حقق ما لم يحققه شقيقه الأكبر ويندوز فيستا، وأصدرت بعدهما نظام التشغيل ويندوز ٨ الذي لم يتلقَ الكثير من الانطباعات

الحسنة، نظراً لتغير شكله وهويته، وافتقاده لقائمة إبدأ التي تميز سلسلة ويندوز، تبعه بعد ذلك ويندوز ١٠ الصادر حديثاً والذي أعيدت إليه قائمة إبدأ.

الولايات المتحدة الأمريكية ترفع دعوى ضد الشركة في ١٨ مايو ١٩٩٨م رفعت وزارة العدل الأمريكية و ٢٠ ولاية أمريكية قضية مدنية ضد شركة مايكروسوفت، تتهمها فيه بالاحتكار لسوق البرمجيات في تعاطيها مع مبيعات نظام التشغيل ويندوز وإنترنت إكسبلورر.

بعد إصدار شركة مايكروسوفت لمتصفح الإنترنت إنترنت إكسبلورر قامت بضمه لنظام ويندوز ليبيع البرنامجان معاً في قرص مدمج واحد، فوصفت المحكمة هذا الفعل بأنه تقييد (غير عادل) للتنافس بين متصفحات الإنترنت المختلفة مثل (Netscape Navigator) وأوبرا والتي لا بد من شرائها بشكل منفصل عن نظام التشغيل، مما يعني حصول المستخدم على متصفح مجاني من مايكروسوفت، فيفضل بذلك شراء إصدار ويندوز الذي يضم الإصدارين معاً على تحمل تكلفة نظام التشغيل وتكلفة إضافية للمتصفح.

ردت مايكروسوفت بأن هذه العملية هي نتاج الابتكار والمنافسة الحرة، وأن نظام التشغيل والمتصفح يمثلان الآن وحدة واحدة وارتباطاً لا مفر منه، فالمتصفح عبارة عن ميزة إضافية لنظام التشغيل وليس منتجاً منفصلاً، وبإمكان المستخدم الآن الحصول على منافع المتصفح مجاناً فهي بذلك تقدم خدمة للمشتري.

فرد الادعاء بأن المتصفح إكسبلورر منتج منفصل عن نظام التشغيل ولا حاجة لربطهما معاً والدليل على ذلك وجود إصدار منفصل منه

بياع على حدة لمستخدمي نظام تشغيل ماكنتوش (Mac OS). كما أن المتصفح ليس مجانياً (فعلياً) لأن تكلفته إنتاجه وتسويقه أضيفت لتكلفة نظام التشغيل ويندوز مما جعل سعره مرتفعاً.

وبعد مجموعة من التحقيقات والمداولات والجلسات أصدرت المحكمة حكماً في ٣ أبريل ٢٠٠٠م يقضي بأن شركة مايكروسوفت شركة محتكرة ومنتهكة بفعاليتها لقوانين حماية المستهلك ضد التلاعب والاحتيال، وعليه فإن مايكروسوفت يجب أن تنقسم لجزئين منفصلين، أحدها لإنتاج نظام التشغيل ويندوز والآخر لإنتاج الإصدارات البرمجية الأخرى لمايكروسوفت.

صعدت شركة مايكروسوفت بالحكم، واتهمت القاضي بالانحياز وعدم الموضوعية، وأن حكمه يقيد حرية المنافسة والابتكار، واستأنفت مايكروسوفت القضية. وفي ٢ نوفمبر ٢٠٠١م توصلت مايكروسوفت لتسوية مع وزارة العدل الأمريكية اقتضت تراجع المحكمة عن قرار التقسيم مقابل قيام مايكروسوفت بالكشف عن عناصر بعض برامجها (source code) للشركات الأخرى لإتاحة الفرصة لها بإنتاج برامج منافسة، مما يمنح أسواق الحواسيب مرونة أكثر ويمنع الاحتكار. كما وجب على مايكروسوفت السماح لهيئة مستشارين مكونة من ٣ أشخاص ومعينة من قبل المحكمة بالاطلاع على أنظمة مايكروسوفت وسجلاتها وبرامجها، لمنع أية محاولات احتكارية مستقبلية. وتلتزم مايكروسوفت بهذه القيود مدة خمس سنوات تبدأ من تاريخ توقيع التسوية.

نجت مايكروسوفت من هذه المحنة، لكنها كانت أول الغيث، فقد أمطرت مايكروسوفت لاحقاً بوابل من قضايا اتهام بالاحتكار رفعت

عليها من شركات وهيئات مختلفة، كان آخرها قضية رفعها الاتحاد الأوروبي ٢٠٠٧ والتي كان من أحد نتائجها إصدار نسخ ويندوز موجهة لدول الاتحاد بدون مشغل الميديا ويندوز ميديا بلاير وذلك أيضاً لاعتبار ضم برنامج الميديا بلاير لنظام التشغيل نوع من الاحتكار.

على الصعيد الشخصي

تزوج بيل غيتس من ميليندا فرينش في عام ١٩٩٤م وأنجبا ثلاثة أطفال هم: (جينفر كاثرين) (١٩٩٦م)، روري جون (١٩٩٩م)، فيبي (أديل) (٢٠٠٢م). وتعيش العائلة في منزل عصري ضخم ومكلف يطل على بحيرة في العاصمة واشنطن. منذ عام ١٩٩٦م وحتى ٢٠٠٦م حمل بيل غيتس لقب «أغنى رجل في العالم»، فقد قدرت ثروته في عام ١٩٩٩م بـ ١٠ مليار دولار أمريكي وقد تربح على العرش مرة أخرى عام ٢٠٠٧م وما يزال يلقب بذلك حتى عام ٢٠٠٧م.

في عام ٢٠٠٠م أنشأ بيل وزوجته ميليندا مؤسسة بيل وميليندا جيتس وهي تعنى بالأعمال الخيرية، وقدمت هذه المؤسسة الكثير من الدعم المادي لمحاربة مرض الإيدز والأوبئة المتفشية في دول العالم الثالث، كما قدمت المؤسسة المساعدة للطلاب على مقاعد الدراسة على شكل منح دراسية، فمنحت ما يقارب ٢١٠ مليون دولار أمريكي لجامعة كامبريدج في العام ٢٠٠٠، و١ دولار أمريكي لاتحاد يمول طلاب الجامعات الأمريكيين من أصل إفريقي.

تقدر منح المؤسسة منذ إنشائها إلى الآن بـ ٢٩ مليار دولار أمريكي، وقد حصلت المؤسسة على عدة جوائز عالمية تقديراً لجهودها في مجالي الصحة والتعليم. وقد أعلن بيل غيتس مؤخراً عن نيته في ترك منصبه كرئيس لشركة مايكروسوفت والتفرغ للعمل لدى المؤسسة.

حمل بيل غيتس مؤخراً اهتماماً جديداً تمثل في تحسين التعليم في المدارس الحكومية الأمريكية، وظهر في عدة مناسبات وبرامج شهيرة (مثل برنامج أوبرا وينفري) في محاولة منه لتسليط الضوء على مشكلة ضعف التحصيل الأكاديمي لطلاب المدارس الحكومية وبذل الجهود لحلها.

حصل بيل غيتس على ٤ شهادات دكتوراه فخرية، كان أولها من جامعة الأعمال (Nyenrode Business Universiteit) في هولندا عام ٢٠٠٠م، والثانية من المعهد الملكي للتكنولوجيا في السويد عام ٢٠٠٢م، والثالثة من جامعة واسيدا في اليابان عام ٢٠٠٥م، والأخيرة من جامعة هارفارد في الولايات المتحدة الأمريكية عام ٢٠٠٧م. كما حصل بيل غيتس في عام ٢٠٠٥م أيضاً على لقب فارس من ملكة بريطانيا الملكة إليزابيث الثانية.

عاد بيل غيتس وحصل أخيراً في العام ٢٠٠٧م وبعد مرور ٣٠ عاماً على تركه مقاعد الدراسة على شهادة جامعية في الحقوق من جامعة هارفارد. وفي الخطاب الذي ألقاه بيل أمام الخريجين في حفل التخرج قال مازحاً: «أخيراً، سأستطيع إضافة درجة جامعية إلى سيرتي الذاتية». كما وجه كلامه لوالده قائلاً: «أبي، لقد قلت لك أنني سأعود وسأحصل على شهادتي الجامعية في أحد الأيام».

أحد أكثر كتبه شهرة كتاب المعلوماتية بعد الإنترنت، والذي تم ترجمته إلى اللغة العربية عام ١٩٩٨ ضمن سلسلة عالم المعرفة الصادرة في الكويت.

في يونيو ٢٠٠٨ لم يعد بيل غيتس يعمل بوقت وبشكل كامل مديرًا تنفيذيًا لشركة مايكروسوفت، فعين مكانه رئيسًا للشركة ستيف بالمر الذي يعرفه منذ فترة الدراسة في جامعة هارفارد، فلقد أصبح يعمل بشكل جزئي بالشركة، وقرر غيتس التفرغ لمنظّمته الخيرية مؤسسة بيل ومليندا غيتس، وهي أكبر جمعية خيرية في العالم والممولة جزئيًا من ثروته.

أعلن بيل غيتس مؤسس شركة مايكروسوفت تخليه عن رئاسة مجلس إدارة تلك الشركة لمصلحة جون تومبسون، وهو أحد الأعضاء المستقلين في مجلس الإدارة، على أن يتحول إلى العمل كمستشار تكنولوجي للشركة. وأكدت مايكروسوفت أن بيل غيتس، الذي قدم استقالته من منصب رئاسة مجلس الإدارة، سيصبح مستشارًا تكنولوجيًا للشركة، وسيقوم بمساعدة المدير العام الجديد أيضًا ساتيا ناديلا الأميركي من أصل هندي. وقالت مايكروسوفت في بيان لها إن الأميركي من أصل هندي ساتيا ناديلا (٤٦ عامًا)، والذي كان حتى اليوم مسؤولًا عن الأنشطة المتعلقة بالشركات وبالحوسبة السحابية (كلاود كومبيوتنغ)، قد أصبح اعتبارًا من تاريخ صدور البيان مديرًا عامًا للمجموعة، خلفًا لستيف بالمر، الذي كان أعلن في الصيف الماضي عزمه ترك منصبه.

أهم مقولات بيل جيتس

- (وهي تعكس الجزء العقلي والنفسي لديه)
- ١- (مهم جدا أن تفرح بالنجاح لكن الأهم أنك تتعلم من الفشل)
 - ٢- (التكنولوجيا ما هي إلا أداة إن انتهى الأمر إلى جعل الأطفال يعملون معا وتحفيزهم المعلم الالهم)
 - ٣- (النجاح معلم خسيس يقوم بإغواء الأذكياء بأنهم لا يمكنهم أن يخسرو)
 - ٤- (أن لم تستطع أن تقوم بها بشكل جيد على الأقل اجعلها تبدو جيدة)
 - ٥- (كلنا بحاجة إلى أناس يخبرونا برأيهم هكذا نحن نتطور)
 - ٦- (البرنامج ما هو إلا خليط بين الفن والهندسة)
 - ٧- (الابتكار في البرامج مشابه إلى حد ما .. الابتكار في أي مجال آخر يتطلب القدرة على التعاون ومشاركة الأفكار مع المحيطين بك ومحادثة العملاء حتى تستطيع أن تأخذ رأيهم وتفهم احتياجاتهم)
 - ٨- (أكثر عميل غير سعيد لديك هو أكبر مصدر لك لتتعلم منه)
 - ٩- (كل شخص يريد مدرب خاص به ليس مهم إن كنت لاعب كرة سلة أو لاعب تنس)
 - ١٠- (في مجال إدارة الأعمال يجب أن تقوم ببعض القياسات التي تساعدك على النمو والازدهار كقياس مستوى رضا العملاء ومستوى الأداء)
 - ١١- (الطريقة للنجاح في عالم البرامج هو أن تأتي ببرنامج خارق يتجاوز

جميع ما هو موجود كما هو الحال حاليا مع ويندوز ومايكروسوفت أوفيس كما أنه يجب عليك بدفع المنافسة للأمام .. أفكار جديدة تفاجئ السوق بها ولذلك المهندسين الجيدة والصناعة الجيدة وجهان لعملة واحدة)

١٢- «التدريس مهنة صعبة يجب عليك ان يكون لديك مهارات كثيرة كالتعزيز الايجابي وان تقدر ان تصل إلى الطلاب وان تحافظ على انتباههم معك للنهاية»

١٣- «مايكروسوفت ليست الجشع بل عن الابتكار والعدل»

١٤- «الناس دائما تخاف التغيير فقد خاف الناس من الكهرباء عندما تم اختراعها وخافو الفحم وكذلك خافو من محركات الغاز دائما ما سيكون هناك جهل والجهل يقود للخوف ولكن مع الوقت سيتوجب على الناس قبول Their Silicon Master»

١٥- «العلاج دون وقاية بكل بساطة لن يستمر»

١٦- «أنا مؤمن بانك اذا عرضت المشكلة على من حولك واعلمتهم بحلولها سيتحركون لحلها»

١٧- «لطالما أعجبت بدافينشي لأنه قام بعمل علم من فكره وكان يعمل عن طريق الرسم وتدوين افكاره وبالطبع قام بتصميم جميع أنواع الماكينات الطائرة قبل ان تفكر اصلا ببناء شئ كهذا»

١٨- «بغض النظر عن هل هي Google أو Apple أو حتى أي برنامج مجاني لدينا منافسين أقوى يجعلوننا نقف دائما على اطراف أصابع اقدامنا»

١٩- «الابتكار يتحرك بسرعة كبيرة جدا»

- ٢٠- «بغض النظر اذا ما كنت أنا في المنزل او الطريق فدائماً لدي مجموعة من الكتب التي ساقوم بقراءتها»
- ٢١ - «كاي مستخدم للبريد الالكتروني يصلني كل يوم رسائل سبام واغلبها يعرض علي مساعدة للتخلص من ديوني او كيف ان اصبح ثريا بسرعة»
- ٢٢- «أنا أعلم جيداً دائماً يوجد مزارع بالخارج ليس في حاجة للكمبيوتر الخاص بي وانا راضيا بهذا الامر»
- ٢٣- «أقرا كثيراً من الكتب المغمورة ولكنه شئ جيد ان تفتح كتاب لتقراه»
- ٢٤- «أعتقد ان المنافسة الايجابية التي بين الولايات في الهند واحدة من أهم الأشياء الايجابية التي لدى الدولة»
- ٢٥- «الحياة غير عادلة ، فعود نفسك عليها»
- ٢٦- «العالم لايهتم بحبك لذاتك فهو ينتظر فقط إنجازاتك حتى قبل أن تهنيئ نفسك»
- ٢٧- «لن تحصل على ٦٠,٠٠٠ \$ سنويا فقط بمجرد أنك تخرجت من الجامعة»
- ٢٨- «إذا ظننت أن لديك معلم قاس معك ، فاعلم أنه ينتظر رب عمل»
- ٢٩- «العمل في مطعم سريع لا يحط من قيمتك، أجدادك لهم نظرة أخرى لها، فهم يسمونها : فرصة»
- ٣٠- «إذا أخطأت، فهي ليست غلطة والديك . توقف عن اللوم وتعلم من أخطائك»
- ٣١- «قبل أن تولد ، أبويك لم يكونا مملين كما هما الآن . فقد أصبحا

هكذا لأنهما : دفعا ثمن احتياجاتك، قاما لتنظيف ثيابك، و قاما بتعليمك»

٣٢- «قبل إنقاذ الغابات الاستوائية ، إبدأ بترتيب غرفتك و كل ما حولك»

٣٣- «الحياة غير مقسمة إلى فصول و الصيف ليس بفترة عطلة والقليل من أرباب العمل هم على استعداد لمساعدتك : إنها مسؤوليتك»

٣٤ - «التلفاز ليس هو الحياة الحقيقية
ففي الحياة الحقيقية الناس يتركون المقاهي و يقصدون العمل نجاح الدنيا والاخرة»

الدروس المستفادة من قصة بيل جيتس

الدرس الأول

بيل جيتس متولدش ذكي وهو صغير بالصدفة لأ، ذكاهه كان نتيجة القراءة الكثير، كان بيقرأ كتب تصنف كمراجع ومش أي كتاب يتقري لو هاتقرا أقرأ أحسن ما كتب علشان تقرا كتاب واحد أو اثنين يدي ليك فائدة مطلوبة بدل ما تقعد تقرأ كتب تضيع بيها وقتك وعمرك نقي الكتب اللي تقراها ايه ولازم تحكم على الكتاب من محتواه

الدرس الثاني

والدي بيل جيتس كانوا عايزينه يطلع محامي ولكن هو أصر على الحاجة اللي بيحبها ووالدين أرنولد شورازينجر كانوا عايزينه يطلع ظابط شرطة لكن هو كان حابب يطلع بطل كمال أجسام لو كل حد فيهم لم يصر على الحاجة الي هو بيحبها وشايف نفسه فيها وسمعوا كلام والديهم كان بيل جيتس بقى محامي وأرنولد كان هايبقى ظابط شرطة لكن اصرار كل منهم على الي بيحبه هو ده الي فرق ده يبقى من أقوى رجال الاعمال وأغناهم في العالم والثاني بقى أيقونة لكمال الاجسام واستخدم قواعد الي حطها لنفسه علشان يبقى بطل كمال اجسام في التمثيل والسياسة ولكن مع ذلك لازم بردو يبقى في أشرف أبوي على أبنائهم وتوجهاتهم لأن كمال الاجسام تنفع في أمريكا لكن في الوطن العربي مش واخده نفس المكانة وهكذا لازم يبقى في متابعة ونصحية للاباء والامهات متدفنوش أولادكم، شوف

هو يحب إيه وشجعه عليه وللشباب يوم ما تلاقي حاجة زي كده
مش العصيان الصارخ لأ بالرفق واللين و ولا تقل لهم أف وامشي في
السكة اللي أنت عايزها برده

الدرس الثالث

لو نويت تعمل حاجة دور على أحسن طريقة تخلي الحاجة اللي
عملتها دي تسمع وتوصل للناس كلها زي ما جيتس عمل ما ويندوز
كمان أن تحافظ على نجاحك محدش ياخده منك

الدرس الرابع

متخفش إنك تاخذ تصرف جديد محدش خده قبل كده كل الحاجات
الجديدة جات لناس فكرت واتصرفت عكس الناس اللي حولها مع
وضع في الحسابان أن مش كل خروج عن النص صح ومش أول فشل
عن خروج عن النص أن أنت كنت غلط جيتس ساب كليته في هارفرد
وراح يبدأ حياته المهنية في الحاجة اللي بيحبها

الدرس الخامس

استخدم المنافسة في انها تطورك بيل جيتس مش كان بينافس الشركات
الكبرى اللي في مجاله وبس لأ قال في مقولاته ان حتى البرامج المجانية
منافس أستخدم المنافسة علشان تطور من نفسك والمنافسة الايجابية
إنك تتفوق على المنافس مش المنافسة السلبية إنك تضره أختار دائماً
التفوق بالقدرات والذكاء و الوقوة .

الدرس السادس

طور من نفسك ومن ذكائك باستمرار مهما كنت ذكي لو توقفت عن تطوير من نفسك هاتبقى عامل زي السيف المسنون اللي صدى ملهوش لازمة في القتال الصعب أحرص إنك تطور من نفسك وقدراتك باستمرار وكلام ده ينعكس عند بيل جيتس إنه محافظ على شركته قوية لحد الآن الشطارة مش إنك تعمل شركة لأ الشطارة إنك تعمل شركة وتبقى قوية والاهم تحافظ انها تبقى في الريادة هي دي الشطارة

الدروس المستفادة كتير باختلاف خلفيات وثقافة القارئ وقوتها تزداد أو تنقص، الدروس المستفادة لكن دي أهم الحاجات اللي حبيت أركز عليها في أول ملياردير

obeikan.com

الملياردير الثاني

بطاقة تعارف :

الاسم: امانسيو أورتيجا

العمر: ٨٠ سنة (حتى ٢٠١٦)

الجنسية: إسباني

محل الولادة: بسدونجو دي أرباس، مقاطع

ليون

تاريخ الولادة: ٢٨ مارس ١٩٣٦

كلية : لم يلتحق بأي كلية

ثروته : ٦٧ مليار دولار

مصدر الثروة: شركة زارا

قصة نجاحه

ابن عامل سكة الحديد من الفقر المقحف إلى ثاني أغنى العالم
قضى اورتيجا طفولته في ليون وفي سن الـ ١٤ انتقل للعيش في كورنا
وذلك لطبيعة عمل والده وتحكي القصة ان سبب خروج اورتيجا من
المدرسة وذهابه للعمل هو انه في حين عودته من المدرسة مع امه في
يوم من الايام شاهد البائع يرفض ان يعطي لأمه الطعام بالآجل فشعر
بالاهانة وقرر ان يترك الدراسة ويتولى هو واخوه مسؤولية اطعام أسرته

لاحقا بدا اورتيجا في محل اسمه Gala والذي لايزال موجود حتى الان
في كورنا وابتداء من هذا المحل الصغير استطاع اورتيجا ان يقوم ببناء
امبراطورية والتي وصلت لأكثر من ٨٠ دولة كان المبادئ الأساسية اللي
أعتمد عليها وتعرفها وهو في سن الـ ١٦ عشر من عمره
المبدأ الأول : أعطي العملاء ما يريدون

المبدأ الثاني : أعطهم ما يريدون أسرع من أي شخص آخر
اتباع هذين المبدأين هما ما جعلنا زارا ليست كدار ملابس عادي
ولكن مثالي بالنسبة للعملاء. وفي الوقت الحالي قليل من الشركات
التي تستطيع ان تخوض منافسة مع شركة اورتيجا في هذا الوقت و
في الوقت الحالي ان صح التعبير فان شركة اورتيجا تقوم بمنافسة نفسها
والتفوق على نفسها هذا ما قاله

Christodoulos chariaras a retail analyst at Barclays Capital
in London

قام اورتيجا باستغلال الظروف التي كانت موجودة في Galicia مع وجود فرص قليلة للعمل يذهب الرجال للعمل بالبحر تاركين نسائهم تعاني وحدهن بمال قليل وكانت النساء لتفعل اي شئ لتحصل على المال فاستغل اورتيجا هذه الظروف واستغل تلك النساء التي تجيد الحياكة و في حاجة ماسة لأي كمية من المال وقام بعمل اول شركة له

Confecciones Goa

وجعل تلك النساء تحيك ثياب للحمام «روب» اما عن أول فرع لزارا فا أفتتحه اورتيجا في عام ١٩٧٥ م على بعد ناصيتين من مقر عمله اثناء مراهقته في Gala واسماه زارا واستغرق الامر بعد ذلك قرابة العشر سنوات حتى يستطيع فتح اول فرع دولي له في البرتغال حيث ان الأيد العاملة هناك تتقاضي أقل من هو الحال بأسبانيا ثم بعد ذلك قام بافتتاح فروع في امريكا وباريس لم يكتفى بنجاح العلامة التجارية ZARA في عام ١٩٨٥ أسس مع زوجته «روزاليا» مجموعة أندتيكس لتصبح العلامة التجارية الأم وتندرج تحتها جميع العلامات الأخرى.. وهو ما بدأ فيه مباشرة فنشأت تحت هذه المظلة العلامات التجارية التالية: «ماسيمو ديوتي»، «بول أند بير» لتناسب جميع أذواق المجتمع.. وزادت فروع زارا في أوروبا في التسعينيات أما عن كيفية يستقى زارا أفكاره الخاصة بالأزياء ليست عن طريق أحدث عروض الازياء بل من العملاء أنفسهم حيث إنه وفي الوقت الحالي، يعتبر هذا هو النظام الذي تستخدمه «إنديتيكس» الشركة الأم لسلسلة متاجر «زارا» في تقديم الملابس التي حققت أعلى مستوى من النجاح لعمالها. وقد قامت الشركة بنشر «مستكشفين» مثيرين للجدل يقومون بهذه المهمة، ليس فقط في الاستعراضات بل والمهرجانات

الموسيقية أو أي مكان آخر. بالإضافة إلى أن في كل مقر رئيسي للشركة توجد غرفة بها شاشات كبيرة مجمعة للمكاتب الرئيسية في جميع انحاء العالم من طوكيو في اليابان وشنغهاي ونيويورك حيث ان الازواق تختلف من دولة للاخرى

ولذلك كانت تخصص من يقوم بالاستماع إلى آراء العملاء و من الموارد التي تقوم بهذا الأمر Lorete Garcia وهي من ضمن النساء التي شاركت في بناء زارا من ٢٣ سنة ومسؤولة عن خط الانتاج النسائي وبتقول «اننا نقوم بتغيير رأينا بشكل مستمر حيث ان ما قد يكون جيدا اليوم بعد اسبوعين قد يكون أسوأ فكرة على الإطلاق» كان الشارع، ولا يزال، مصدر إلهام بالنسبة لأمانسيو أورتيغا و«زارا» وفي يوليو من عام ٢٠١١ قام أورتيغا بتسليم زمام الأمور و أكتفى هو ان يبقى مصدر الهام للشركة وأكبر حامل للاسهم الخاصة بها و من أكبر المفارقات ان اورتيجا لم يكن لديه مكتب يوما بل كان دائما ما يجلس على طاولة في نهاية مبنى زارا كمان انه بسيط جدا ومتواضع يندمج مع الموظفين بشكل جيد ويتحدث معهم عن الاقمشة والألوان ويمكن ان تتحدث معه دون الحاجة ان تاخذ موعد بذلك لكن ليست الملابس هي القطاع الوحيد الذي تعمل فيه إمبراطورية إنديتكس فليديها استثمارات في مبان تزيد قيمتها على ثلاثة آلاف مليون يورو. وقام أمانسيو أورتيغا بشراء مبان في أفضل شوارع مدريد وبرشلونة، وأيضا في مدن مثل لندن ونيويورك وشيكاغو ولوس أنجلوس. في الواقع، في عام ٢٠١٢ حققت شركة العقارات أرباحا قيمتها ٢٣٨ مليون يورو.

تقوم زارا بافتتاح فروع بشكل كبير حيث ان لدى اندتيكس أكثر من ٤٢

٦٠٠٠ فرع فقط في لندن ويوجد ٤٦ فرع في امريكا و ٣٤٧ في الصين
و ١٩٣٨ في اسبانيا ويمتلك اورتيجا أكثر من ٥٩ % من أسهم الشركة

يقول صاحب المحل الذي بدا فيه اورتيجا Gala ان الناس لا تأتي هنا
كي تشتري مني بل كي يسالو عن اورتيجا
ومع كل فرع يتم افتتاحه يقف اورتيجا ليشاهد ويراقب عملية
الافتتاح متذكرا اللحظة التي بكى فيها عندما شعر بالاهانة من بائع
الذي عامل والدته بشكل لا يرضيه وكم سيكون والديه فخورين به

أهم مقولات أمانسيو أورتيجا

اللي المفروض بتعكس الجزء العقلي والنفسي عنده

١- «العميل دائماً هو ما يقود إلى أين سيتجه شكل المؤسسة بعد ذلك»

٢- «ستبقى زارا أكبر و أوسع العلامة التجارية الدولية»

٣- «حاول دائماً ان تغوي العميل باخر صيحات الموضة واحداث التصميمات وافضل الخدمات المقدمة له»

٤- «الرغبة في الابتكار والتحسين المستمر هي الفكرة المحفزة التي بدأنا بها هذا المشروع منذ ٣٦ وهي التي هدتنا حتى الوقت الحاضر. الآن لدينا الشرف لرؤية هذه الفكرة ، والتي من بين العديد من الافكار الاخرى بعقل مفتوح ومطور ظهرت وتستمر في الظهور و حولت نفسها إلى مجموعة انديتكس»

٥- لما أتسال عن هدفه الأخلاقي الأسمى «أن أحنا نرضى احتياجات عملائنا بأحدث صيحات الموضة»

٦- «يجب أن نكون قادرين على الحفاظ على المواهب الموجودة لدينا في الشركة ، والحفاظ على أن يكون طاقم العمل الموجود معنا دائماً محفز، بالإضافة إلى تعيين أفراد جدد في الشركة ، و توفير في نفس الوقت للشركة نظرة جديدة و الطموح المطلوب و القوة الدافعة التي تمكننا من تلبية أغراض جديدة وطموحة»

٧- «سيتم تشكيل المستقبل عن طريق دمج الخبرة الحالية التي لدينا مع العناصر الشابة التي تدخل الشركة لدينا وهذه القوة الجديدة سوف تساعدنا ان نمضي قدما للمستقبل بنفس الثقة التي بدأنا بها

هذا المشروع»

٨- «يجب أن نكون على علم بأن الخبرة التي اكتسبناها ليست كافية لضمان قيادتنا للسوق . يجب علينا أيضا أن نلتزم بالأجتهاد والتطوير المستمر الذي يلهم شركتنا»

٩- «ستواصل كل من السلاسل الخاصة بمجموعتنا على السعي لتحقيق مفهومهم للأزياء لعملاء جدد في جميع أنحاء العالم.»

١٠- «أود أن أؤكد في مثل هذه المجموعات الكبيرة كما انديتكس بما يختص بالأمور الأنسانية : مثل بناء الفريق والعمل الجماعي ، والدافع الداخلي ، التوفيق بين العمل والعائلة و تدريب الموظفين، كل هذه الامور هي عبارة عن مفاتيح للتقدم للشركات التي في مثل حجمنا وهذه الفكرة يجب أن تتخلل جميع أقسام الشركة»

١١- «السر في المورد البشري : عزيمة ودافع ما يقرب من ٩٠٠٠٠ مورد بشري موجها نحو هدف واحد هذا هو الذي سمح لانديتكس على مواصلة تقديم نمو متطور مستمر ، والحصول على عوائد متميزة من جميع استثماراراتنا»

١٢- «وبحلول نهاية عام ٢٠٠٩ ستتألفت المجموعة من ٩٢٣٠٢ مورد بشري مكونة من أكثر من ١٤٠ جنسية، يتحدثو ٤٠ لغة مختلفة، وأقامة في أكثر من ٨٠ بلدا. هذا التنوع في الثقافات والمسارات الوظيفية هو واحد من أقوى أصول لانديتكس»

الدروس المستفادة من مسيرته:

١- إن بصيت وركزت مع كل ملياردير هتلاقى إن كل واحد عنده شوية مبادئ جديدة فعلا عن عقل قوي مش مبادئ جديدة علشان تجديد وخلص لأ نظرة قوية بيستخدمها بتجيب له نجاحه مع العمل المستمر عليها لأن الملياردير مش في يوم ولا في سنة بقى ملياردير لأ استخدام منتظم متطور لمبادئه دي مدة كبيرة بيعمل بيها نجاحه، مبادئ اورتيجا في مجاله هو نفذ للعميل اللي هو عايزه وأسرع من أي حد

٢- من أحسن الحاجات اللي عملها اورتيجا إنه لما حب يستقى افكاره عرف يختار يا خدها من مين هي الحاجات الصغيرة دي اللي بتفرق شرق من غرب لما حب يطور أزيائه خدها من الناس نفسهم مش من مصممي الازياء، والازياء وخطوط الانتاج اللي عنده ذكية إنه تعرف تتغير وفقا لتغير أذواق العميل كمان استخدم التكنولوجيا بطريقة تنفع شركته إن سوق طوكيو، مش سوق نيويورك، ومش سوق الشرق الاوسط، كل سوق وليه احتياجاته علشان نجمع بين الكل بمرونة عالية أوي عمل غرفة الشاشات الكبيرة اللي أتقالت في القصة دي

٣- إنه عرف يستخدم الظروف اللي هو فيها لمصلحته لما لقي أن رجالة بتروح البحر والستات في البيت زهقانة ومفيش شغل وهما عايزين أي فلوس استخدم الأربع حاجات دي مع بعض وشغل الستات اللي بتعرف تخطط بفلوس حلوة هو استفاد وحل مشكلة في المجتمع والستات استفادت أنا استفيد الطرف الثاني يستفيد المجتمع يستفيد

٤-أهم حاجة أنت اللي بتختار في حياتك هاتبقى إيه لو ركزت في قصة أورتيجا هتلاقي أن أورتيجا راح اشتغل عند محل Gala وبعد كده بقى هو الملياردير الثاني على العالم وصاحب محل Gala زي ما هو لم يتطور، أنت اللي بتختار دائما تطورك هايبقى لفين هل أنت هاتبقى Gala ولا هاتبقى تطور زي تطور أورتيجا في الذكاء والعزيمة والإرادة والأصرار والكفاح كل ده باختيارك إنت ومش من يوم وليلة لأ عمل مستمر أكثر من ١٠ سنوات والتطور ده مش موجود منه قليل لأ في نماذج كثيرة أوي زي:

- فيل نايت رئيس شركة نايك جمع ثروة أكثر من ٢٢ مليار دولار أول وظيفة له كانت مساعد صحفي

- كوم يانغ مؤسس واتس اب ثروته أكثر من ٦ مليار دولار أول مهنة له بائع كوبونات في المطاعم

- مايكل دل مؤسس شركة دل للكمبيوتر اول وظيفة له كانت غسيل صحنون في مطعم صيني

وغيرهم كثير على مر التاريخ مش أول ناس تعمل كده ولا آخر ناس هاتعمل كده ناس كثيرة بدأت من تحت الصفر وتطورت بنفسها دون مساعدة أعتمادا على تطوير العقل والنفس تطور غير عادي لحد ما بقينا نتعلم منهم مرة تانية أنت الوحيد بكل ما في الكلمة من معنى اللي بتختار تطورك أخره هايبقى فين هل أنت هاتبقى Gala و لا هاتبقى أورتيجا

٥-أهم حاجة أجمع عليها أصحاب المليارات دائما مكنش المحرك بتعهم الفلوس خالص ولا اي واحد منهم خالص حتى نهاية القصة

الـ ٢٠ كان عايز يبقى ملياردير ولا همه انه يبقى ملياردير لكن كان كل همه منتج شركته، التطوير المنافسة في السوق تقديم حاجة كويسة للعملاء لما كان ده الشاغل، كسبوت التلاته الفلوس والعميل وشركته لكن اللي بيحط الفلوس هدف له بيخسر كله لأنه بيقتسر ويعمل كل حاجة غلط علشان يوصل للي هو عايزه كمان اللي بيحط الفلوس هدف له شويتين وبيموت ان اول لما يعمل الفلوس اللي كان عايزها ان شالله تخرب الشركة على العميل على السوق أنا اخدت اللي أنا عايزه خلاص لكن اللي همه وهدفه سامي زي الناس اللي هنشوفها على مدار الـ ٢٠ قصة هو اللي بيعمل منتج قوي فعلا .

٦-متكونش رأيك على الناس من الشهادات ولا المناصب دايمًا عود نفسك تسمع الفكرة المجردة لأ لو كده لو كنت قابلت امانسيو أورتيجا الملياردير الثاني وهو شغال في أول محل له وعنده أفكار تطوير لمشروعه و مش معاه شهادة جامعية و شغال خياط في محل صغير وقالك رايه او أفكاره اللي هاتخليه ملياردير وتعمل شركة عملاقة معملهاش كتير من حملة الـ MBA و DBA و الـ PHD مكنتش هاتسمع له ولا ها تهتم لرأيه في الأغلب له لأنه معهوش شهادات ولا معاه منصب قوي عود نفسك تسمع الفكرة المجردة بغض النظر مين صاحبها علشان متاقبلش أمانسيو اورتيجا الجديد ويوقولك على أفكار لتطوير مشروع ليك وترمي نجاحك بأيديك طب هل معنى كده ان التعليم ملهوش فائدة لأ خالص الملياردير التاسع عمل ثروته من مفاهيم أستخلصها وكونها من التعليم بتعاه بس مفاهيم هوطلعها بدماغه يعني الرك بردو على نظافة العقل اولًا مش التعليم نفسه

الملياردير الثالث

بطاقة تعارف :

الأسم: واران بافت

العمر: ٨٦ سنة (حتى ٢٠١٦)

الجنسية: كويتي

محل الولادة: ولاية نبراسكا

تاريخ الولادة: ١٩٣٠

قصة نجاحه

ولد وارن بافت عام ١٩٣٠ في أومها بولاية نبرسكا , كانت عائلته تدير متجرًا في أوماها في الفترة الواقعة بين عامي ١٨٦٩ و ١٩٦٩, وكان والده هاوارد سمسارًا في سوق الأسهم وعضوًا في مجلس النواب عن الحزب الجمهوري, وكانت أمه ليلي ستال سيدة منزل في عام ١٩٤١ عندما أصبح وارن بافت في سن الحادية عشر, بدأ يعمل في بيت السمسة الذي كان يديره والده حيث اشترى أسهمه الأولى

• عائلته لم تكن تملك المال على الإطلاق و والده خسر عمله كوسيط في البورصة و وهو في سن التاسعة كان مدركا انه سوف يقضي بقية حياته في سوق الأموال لأنه بعيدا عن الأعمال ييحب الأرقام ويعرف يقرأها كويس ويستخدمها وكان وهو صغير السن يقوم بشراء زجاجات البيبسي ثم يقوم بإعادة بيعها وقام ببيع جريدة السبت المسائية من الباب للباب وقد ذكر في الفيديو الذي يحكي عن قصة نجاحه المعد من قبل Bloomberg Business Game Changer انه لم يكن ناجح في أغلب هذه الوظائف بس هو كان ييحب الشغل من وهو صغير

وكان الشغل الي هو كان بيعمله وهو صغير ده علشان يعرف يقوم بالتداول في سوق الأسهم وكانت بداية مع سهم سيتي سيرفس لما الشركة قامت بتوزيع ارباح ١٢ سنة ماضية كسب منها بشكل مُرضي له وقتها وكانت ثروته في الوقت ده ١٩٤٢ م ١١٤,٧٥ \$

ومن عملية توزيع الجرايد الي كان يقوم بيها عمل بسيط ولكن

يتم عن طريق شخص غير عادي كسب منها ٥٠٠٠ دولار كان اعتمد على قائمة المتزوجين حديثن علشان يعرف يبيع جرائد اكر وبعد ما خلص مدرسته الثانوية كان مستعدا للعمل كرجل أعمال ومستثمر ولكن والده اقنعه بالذهاب لجامعة ١٩٤٩ التحق بكلية وارتون التابعة لجامعة بنسلفانيا, ثم انتقل إلى جامعة نبراسكا وتخرج منها. وفي عام ١٩٥٠ حاز على درجة بكالوريوس في العلوم من جامعة نبراسكا، وفيما كان في السنة الأكاديمية الرابعة، قرأ كتاب المستثمر الذكي بالإنجليزية: The Intelligent Investor لبنيامين غراهام، والذي ينصح بتجنب الأسهم التي سرعان ما تختفي وبشراء الأسهم التي تعرض بأسعار تقل عن قيمتها الحقيقية. رُفض طلبه للالتحاق بكلية هارفارد للتجارة هو بيحكي انه لما راح هما لقوا ان شكله مش مهندم تماما وشكله مينفعش خالص في هارفرد فقالوا له تعالي يوم ثاني، ولذلك التحق بكلية التجارة بجامعة كولومبيا حيث درس كتاب غراهام. وتخرج من جامعة كولومبيا عام ١٩٥١.

وزميله في السكن الجامعي بيحكي عنه إنه مكنش بيهتم بمظهره وكان لما يبجي يذاكر كان بيذاكر على السرير وكانت عنده ذاكرة تصويرية قوية انه يعرف يستخدماه علشان ينجز الكثير في وقت قليل أول دروسه في السمسرة واللي استمر في استخدامها لفترة طويلة خدها من القراءة للكتاب المناسب الخاص بالدكتور وكان الدرس ده بيقول ان تشتري الاسهم الي مش عليها اقبال وقيمة السهم بتعها ضعيف بس بيكبر بشكل متزايد على المدى البعيد فا لما وارن بافت حب يبسطها قال وكانك بتدور على سيجارة واحد ولعها وربما في الشارع محدش هايبقى مهتم ياخذ سيجارة زي دي بس أنت أخذت

سيجارة وبيلاش هي دي الفكرة بكل منتهى البساطة لما حاول وارن بافت بعد كده يعمل اول شركة له كان الجانب التحليلي الرياضي عنده رائع بس كانت في مشكلة عنده في التعامل مع الناس والخطاب فكان بيقول عن الفترة دي أنا عندي الذكاء للنجاح ولكن مش عندي لسه الشخصية المناسبة للنجاح لما لقي دي مشكلة قدامه حلها بمحاضرات الخطاب قدام الناس لديل كارنيجي و أول ما طبق دروس المحاضرة دي طبقها على البنت اللي بيحبها اللي ها تبقى مراته بعد كده خد طريقة مدرسة الدكتور بس هو زود عليها انه كان بيحب الميزانية العمومية المخزنة الشركات ويحفظها عن ظهر قلب بالملكة اللي عنده ويشوف الشركات اللي اسهمها قوية ايه ومتابع التاريخ بتعها عامل ازاي اول ما تنزل يشتريها خطوة خطوة أبتدى يبقى أقوى و اقوى والناس ابتدت تحس ان الشخص ده فاهم هو يعمل ايه ماشي بخطوات ونجاح ثابت نجحاته المتتالية ابتدت تلفت النظر له و في خلال اول ٥ سنوات مؤشر الربحية لوارن بافت زاد ٢٥٠٪ و هو ٣٠ سنة في عام ١٩٦١ ما بقى مليونير

وهو عنده ٣٠ سنة أبتدى يفكر انه مش عايز يبقى متاجر أسهم بس عايز يمتلك شركات تانية بردو من اول الشركات اللي أشتراها شركة اسمها ديمبستر ولقى عدد عمال كثير اكثر من اللازم راح مسرح ما يقارب ال ١٠٠ مورد بشري من شغلهم لقي هجوم كثير عليه فلما قعد يفكر ولقى ان لو كل شركة اخدها ولقيت فيها عماله زائدة وامشيهم الهجوم هايستشرس عليا الحركة دي حد غيري اللي يعملها فبقى لما بيتشري شركة يحافظ على مجلس إدارتها لو قوي وهما اللي يعملوا الامر ده ويبقى هو عمل اللي عايزه بس عن طريق الإدارة

الموجودة القوية أستثمار وارن بفت الثاني كان شركة بيركاشير هاثواي للمنسوجات والتي بدا بيع السهم فيها ب ٧٥٠ دولار ومن طبيعة وارن انه ياخذ شركات ربحها او ذات عائد على راس المال في البورصة فا خد فلوس الشركة دي واعاد استخدمها في مجالات تانية اكبر نصيب كان لأعمال التأمين واللي خلاه يعمل كده هو انهيار صناعة المنسوجات في الوقت ده فخلي على اسم الشركة زي ما هو مش لسه ها يقعد يعمل اسم جديد علشان يفضل مرتبط مع العملاء القدامى للشركة دي وتبقى لسه اسم الشركة موجود كان من أكثر اسباب اللي خلته يغير نشاط الشركة من المنسوجات للنشاطات أعمال التأمين وغيره هو مدى ربحية اعمال التأمين كانت كبيرة وده علشان بافت كان بيدخل الفلوس بدون فوائد في اقساط التأمين ويتم استخدمها في الأستثمارات بعد كده والحركة دي وبعد كده عمل صفقة تانية اشترى بيها شركة للحلويات اسمها سيز

في اواخر الستينيات الناس كلها أقبلت على سوق الاسهم في الوقت ده فا بافت شاف او كان عارف ان دي زي البالونة في وقت ما هاتفرقع قرر انه يطلع من السوق ده وخلص الأمر ده في سنة ١٩٦٩ م في عام ١٩٨٥ وصل سهم شركة بيركاشير هاثاواي إلى ٢٠٠٠ دولار للسهم واصبح بافت ملياردير في سنة ١٩٧٣ اشترى جزء كبير من بنك في كاليفورنيا أسمه ويسكو وفي السنة دي وصل سعر سهم شركة بيركاشير هاثاواي لمستوى جديد حيث وصل سعر السهم ٩٣ دولار بسبب أعمال التأمين وفي نفس الوقت ده بافت كان عندي حصص في البنوك و صناعات الملابس ومصانع الحلويات وضم لمجموعته جرائد عدة بعد كده أبتداهم بجريدة أسمها الشمس كانت جريدة

ضعيفة محلية من ناحية الأرباح فا في اول اجتماع له مع طاقم العمل بالجريدة أقترح عليهم يعملوا تقرير عن مدينة أسمه Boys Town هي كانت زي مدينة خارج أومها وقالهم لو عايزين يجمعوا بيانات عن المدينة دي الي كان طالع عليها قصص كتير يعملوا الامر بالشكل الصحيح باذن رسمي انهم ياخذو البيانات دي وقد كان المدينة دي طلعت في الوقت ده أغنى مدينة في امريكا طلع الفلوس الي فيها ٢٠٩ مليون دولار والجريدة نتيجة للتقرير القوي الي اتعمل ده خدت جائزة بوليترز في سنة ١٩٧٣م وده كان شرف نادر الحدوث لجريدة اسبوعية محلية وبعد كده أشتري بافت أسهم في جريدة واشنطن بوست بس ده لما أسهمها نزلت سنة ١٩٧٣م من ٣٨ دولار للسهم إلى ١٥ دولار للسهم وفي نفس العام قام بشراء شركة الأذاعة الامريكية ABC وكانت من أكبر الصفقات في مجال الأعلام في عام ١٩٨٧ قرر بافت أستثمار ٧٠٠ مليون دولار في أكبر مكان للاستثمار في الوقت ده وهو بنك سالومون اول ما بدا في الأستثمار البنك اتعرض في سنة ١٩٩١ م لمشكلة حادة خلت وزير الخزانة في الوقت ده نيكولاس برادي في ١٨ أغسطس ١٩٩١ م يقول ان البنك ده طلع بره سوق السندات لما شاف المشكلة دي عرف انه لازم يعمل حاجة اول ما سوق بورصة طوكيو يبدأ بس اول ما سوق طوكيو بدأت البنوك اليابانية بدات بالفعل

الهروب من البنك من خلال بيع الاسهم وعن طريق تصفية صفقاتهم مع البنك والمطالبة بنقودهم بسرعة كبيرة من راس مال البنك ونفس الكلام ده كان المفروض ها يحصل في سوق لندن وكذلك في بورصة نيويورك لما وجد بافت ان الوضع بيتازم اكثر اتصل بصديقه المقرب له

من فترة طويلة تشارلي مونجر لعقد اجتماع طارئ وعمل مكالمات مع نيك برادي وزير الخزانة وجيري كوريجان المكالمات دي لم تسفر سوى عن تنازلات بسيطة تساعد البنك مشكلة دي أتعلم منها بافت كثير وكان باين عليه الخوف من ايه اللي ممكن يحصل بعد كده ولكن بنهاية المطاف تم حل مشكلة البنك بس بالنسبة لبافت مكش ده حل النهائي الحل النهائي بالنسبة له كان انه يظهر البنك من العناصر اللي تسببت في المشكلة دي علشان ميطلعش منهم مشكلة بنفس الخطورة دي مرة تانية وقد كان ما قام به وانهى المشكلة دي تماما .

في عام ١٩٩٣ وصل سهم بيركشاير هاثاواي إلى ١٧ الف دولار للسهم كانت سنة ١٩٩٩م وسنة ٢٠٠٠م من اكثر السنوات اللي حصل فيها توسع في شركة بيركاشير هاثواي حيث انه ضم ليها شركات تانية قوية زي

- شركة فروت للملابس الداخلية
- بينجامن مور للدهانات
- كوين للوجبات السريعة
- جيكو للتأمين

اكثر من ٧٠ شركة بمجموع ٢٥٠ ألف مواطن شركات أختارها وارن بافت وبعد كده قام بشراء صحيفة أومها ورلد هيرالد واشترى شركة برلنجتون الشمالية للسكك الحديدية

سنة ٢٠٠٧ وصل فيها سهم بيركشاير هاثاواي ل ١٥٠ ألف دولار للسهم وفي السنة اللي بعديها ٢٠٠٨م اقتصاد امريكا داخل في ازمة تسببت في ان شركات كثيرة وقعت وفي اللي بقى تحت رحمة الديون شركات كثيرة كانت بتدور على اللي مش يساعدها ماليا لأ ويكون

عنده ذكاء علشان يعرف يدير الأزمة دي الشركات اللي وارن اتدخل في حل مشاكلها كانت جولدمان ساكس و شركة جنرال إليكتريك و بنك اوف أمريكا من أكثر اصدقاء وارن بفت المقربين له كان بيل جيتس من عام ١٩٩٩ م لما حب يقوم باعمال خيرية لقي أن احسن واحد هايستخدم فلوسه صح فعلا في الخير هو صديقه بيل كمان علشان هو عايز يعمل حاجات خيرية كتير ولكن السن تقدم بيه وشاف في بيل جيتس الحل الامثل له انه يتبرع له يكون هو عمل أعماله الخيرية وإن كل دولار سيتم استخدامه على أفضل وجه من قبل صديقه فصدر اسم بافيت عناوين الأنباء في يونيو ٢٠٠٦ عندما تعهد بالتبرع بالجزء الأكبر من ثروته من خلال تخصيص ٨٣٪ منها إلى مؤسسة «بيل وميليندا جيتس فاوندیشن» الخيرية. وقد بلغت قيمة هذا التبرع نحو ٣٠ مليار دولار. وقيل إن تبرع بافيت مثل الأكبر من نوعه في تاريخ الولايات المتحدة. ووقت الإعلان عن التبرع قدرت قيمته بنحو يكفي لمضاعفة حجم مؤسسة «بيل وميليندا جيتس فاوندیشن».

ومن المفارقات ان البيت اللي هو قاعد فيه هو اللي اشتراه من ٥٠ سنة مقابل ٣٢ الف دولار واولاده كلهم كانوا يروحو مدارس حكومية.

تطور سعر سهم شركة بافت بيركشاير هاتاواي

٩٣ دولار للسهم سنة ١٩٧٣

٢٠٠٠ دولار للسهم سنة ١٩٨٥ م

١٧٠٠٠ دولار سعر السهم سنة ١٩٩٣ م

١٥٠٠٠٠ دولار سعر السهم سنة ٢٠٠٧ م

مقولات وارن بافت :

- ١- «يوجد شخص يجلس اليوم في الظل لأن من مدة طويلة قام اخر بزراعة الشجرة»
- ٢- «يستغرق الأمر ٢٠ سنة لتبنى لنفسك سمعة ولكن يستغرق الأمر ٥٥ دقائق فقط لتدميرها ان فكرت في هذا الامر بهذه الطريقة ستفعل الأمور بشكل مختلف»
- ٣- «تأتي المخاطرة من عدم معرفتك مالذي تقوم به»
- ٤- «القاعدة رقم ١ : لا تخسر مالا أبدا»
القاعدة رقم ٢ : لاتنس القاعدة رقم ١»
- ٥- «السعر هو ما تقوم بدفعه القيمة هي ما تحصل عليه»
- ٦- «من الأفضل لك أن تصادق من هم أفضل منك لأنك بالنهاية ستنجرف معهم في اتجاههم»
- ٧- «لقد قمت بشراء شركة Dexter Shoe في منتصف التسعينيات وقمت بشرائها ب ٤٠٠ مليون دولار وفي النهاية انتهت إلى الصفر تلك ال ٤٠٠ مليون دولار كانت من Berkshire stock والتي كانت تساوي اليوم ٤٠٠ مليار دولار لقد قمت بالعديد من القرارات الغبية هذا جزء لا يتجزء من اللعبة»
- ٨- «أنا لا انوي أبدا ان أقوم بعمل المال الخاص بي في سوق الاوراق المالية عندما اقوم بشراء أقوم بذلك على أفترض أنهم سيقومون غدا بغلق السوق باليوم الثاني ولن يقوموا باعادة فتحه مرة اخرى قبل ٥ سنوات»

- ٩- «فقط عندما ينسحب المد ترى من كان يسبح عاريا»
- ١٠- «الاشتقاقات أسلحة مالية للمشاكل الضخمة»
- ١١- «سلسلة العادات خفيفة جدا كي تشعر بها حتى تصبح ثقيلة جدا لتكسر»
- ١٢- «نحن نسعى دائما لان نكون خائفين عندما يكون الاخرين جشعين ونكون جشعين عندما يكون الاخرين خائفين»
- ١٣- «عندما تتولى إدارة عبقرية شركة متعثرة باقتصاد ضعيف فان الشئ الذي يبقى قوي هو سمعة الشركة»
- ١٤- «يجب عليك فقط ان تقوم بالأشياء الصغيرة بشكل جيد حتى لا تجد انك قمت بأشياء كثيرة بصورة خاطئة»
- ١٥- «أنا أقوم بشراء بدل ثمينة ولكنها تبدو رخيصة علي»
- ١٦- «أصحاب المليارات المال الذي بحوزتهم اكتسبوه بصفات بداخلهم وهم ليسو بمغفلين وإلا أصبحو مغفلين يملكون مليارات»
- ١٧- «مستثمرون اليوم لا يربح من نمو الأمس»
- ١٨- «توظيف الأموال بشكل واسع مطلوب فقط عندما لا يعلم المستثمرون ماذا يفعلون»
- ١٩- «فقط قم بشراء الشئ الذي ستكون سعيد بالاحتفاظ به لو اغلق السوق لمدة ١٠ سنوات»
- ٢٠- «عندما تقوم بالخلط بين الغباء والسلطة تحصل على نتائج مذهلة»
- ٢١- «أنا لا أفكر كيف أقوم بالقفز ٧ خطوات ولكن أفكر في القفز مسافة خطوة واحدة فقط وهي التي استطيع القفز إليها»
- ٢٢- «لطالما علمت اني ساصبح غنيا لم اشك في ذلك ولو لدقيقة»

- ٢٣- «إنه من الأفضل ان تقوم بشراء شركة رائحة بسعر جيد عن أن تقوم بشراء شركة جيدة بسعر رائع»
- ٢٤- «الوقت صديق الشركات الرائعة وعدو الشركات المتوسطة»
- ٢٥- «لا بديل من او عوض عن حوض الأفكار الذي تاخذه من العامة»
- ٢٦- عن الدخل الخاص بيك قال وارن بفت «لا تعتمد على وسيلة دخل واحدة استثمر لتخلق مصدرا اخر للدخل»
- ٢٧- و في انفاق المال قال «اذا كنت تشتري ما لا تحتاجه فسيأتي عليك الوقت الذي تضطر فيه لبيع ما تحتاجه»
- ٢٨- في الادخار «لا تدخر ما يتبقى بعد الانفاق بل انفق ما يتبقى بعد الأذخار»
- ٢٩- في المخاطرة «لا تختبر عمق النهر بكلتا قدميك»
- ٣٠- في الاستثمار «لا تضع البيض كله في سلة واحدة»
- ٣١- في التوقعات «الامانة هي هبة غالية جدا لا تتوقع انها ستكون موجودة عند الناس الرخيصة»

الدروس المستفادة من مسيرته

الدرس الأول

لا يمكن أنكار قوة الفرد أغلب الحاجات الي وارن بافيت عملها انه خد شركات واقعة مع ناس تانية وهو قومها بعد اختيار شركات بمجلس إدارة قوي وكذلك ده بيان في الحركة الي عملها مع جريدة الشمس الي كانت ضعيفة و بفكرة منه خلاها تعمل تقرير قوي وتاخذ جائزة قوية فامهم جدا انك تعرف تبنى نفسك كويس قوة المؤسسة من قوة الفرد وقدرته على تنظيم العمل الجماعي وفق رؤيته

الدرس الثاني

وارن بافت كان عنده ملكة الحفظ قوية لما حب يعرف يستثمر ازاى قرا كتاب يعرفه يعمل كده ازاى اختار الكتاب الصح ومليون خط أحمر تحت الكتاب الصح مش اي كتاب بيتكلم في الموضوع الي أنت عايزه هو الكتاب الصح شوف المؤلف مين ومحتوى الكتاب بيتكلم على ايه وانت هدفك ايه علشان تعرف تختار الكتاب الصح لهدفك ولما عجبه مبدأ الكتاب طور المبدأ ده بحاجات من عنده واستخدم الملكة الي عنده مع مبادئ الكتاب فاكسب ذكاء النجاح بس بعد كده في مشكلة تانية ذكاء النجاح موجود لكن علشان النجاح يكتمل لازم شخصية النجاح تبقى موجودة

تتحل ازاي المشكلة دي تتحل بحضور محاضرات ديل كارنيجي
بعد كده استخدم ملكة الي عنده ومبادئ الكتاب ودروس محاضرات
ديل كارنيجي بقى وارن بفت

الدرس الثالث

دائمًا اتقال كل لما ازدادت المخاطرة ازداد الربح القوي او الخسارة
القوية بس متدخلش مخاطرة للدخول في مخاطرة و بس ده اسمه
غباء أدخل مخاطرة يكون فيها استثمار فعلا في النقطة دي حاجة حلوة
هاتعمل مخاطرة خليها مخاطرة لشئ فعلا يستحق وتكون مدروسة
مش مخاطرة طيش وغباء «لا تختبر عمق النهر بكلتا قدميك»

الدرس الرابع

متحكمش على حد من شكله ولا على طريقة لبسه هارفرد عملت
كده ورفضت الملياردير رقم ٣ على مستوى العالم كمان لما تشوفه
كلامه في الفيديوهات تحس انه مغفل فا أسمع الافكار بغض النظر
عن شكل وطريقة كلام صاحبها وافترض الذكاء دائمًا في الناس تكسب
كثير لكن لو افترضت الغباء هاتمنع على نفسك كثير

الدرس الخامس

عمل حاجة بسيطة بشكل مختلف قدر يكسب من توزيع الجرايد
\$ ٥٠٠٠ كل الحاجات الجديدة القوية زي مثلا عربية مرسيدس أو
بي أم دبليو أو كنتاكي او اي حاجة جديدة هي شوية ومجموعة

مفاهيم جديدة عن رؤية قوية مش للتغير وبس لأ بتبقى عن عقل
قوي فعلا شايف ان دي نقط تغيير والاستمرار عليها وتطوير فيها هو
اللي بيعمل الحاجات الجديدة دي كل الحاجات كده بتتعلم من حد
حاجة تتطور عليها او تزود عليها من اللي عندك تستمر وتطور حاجة
جديدة قوية طلعت

الملياردير الرابع

بطاقة تعارف :

الاسم : كارلوس سليم

العمر: ٧٦ سنة (حتى ٢٠١٦)

الجنسية: مكسيكي من أصل لبناني

محل الولادة: بمدينة مكسيكو

تاريخ الولادة: ٢٨ يناير ١٩٤٠

كلية: الهندسة في الجامعة الوطنية المستقلة في

المكسيك

قصة نجاحه

ولد كارلوس سليم لعائلة لبنانية الأصل مسيحية هاجرت إلى المكسيك حيث هناك قام والده بعمل ثروة من العمل في مجال العقارات في فترة الثورة المكسيكية من ١٩١٠ إلى ١٩٢٠ و تعلم سليم دروسه الأولى في التجارة من والده جوليان سليم حداد وفي منتصف عام ١٩٦٠ أبتدى يستثمر في العديد من المشروعات التي لاحقاً أصبحت مؤسسة كارسو و بحلول أواخر ١٩٨٠

أقام سليم علاقات وثيقة مع كارلوس ساليناس دي غورتاري والحزب الثوري المؤسسي الحاكم. وفي عام ١٩٨١، قرّر شراء ثاني أكبر شركة تبغ في المكسيك، Cigatam، التي تصنع سجائر مارلبورو. ومن خلال الأموال التي كسبها، بات لديه القدرة على شراء مجموعة شركات.

وبدأ يرى طريقه بين عالم المليونيرات بعد الكارثة الاقتصادية ١٩٨٢ في هذه الفترة من عمر المكسيك تم تامين البنوك وابعاد المستثمرين أستطاع سليم في هذه الفترة ان يقوم بإدارة هذه الازمة وتأثيرها عليه بشكل جيد من ما أدى إلى أرتفاع محصلة شركاته في نهاية العقد . حيث بدأ يكوّن كارلوس ثروته بصورة تدريجية من خلال تجميعه المشاريع التي احتكرها، وخاصة في مجال الاتصالات وفي آخر ثمانينيات القرن الماضي، أضاف كارلوس شركات أخرى تتاجر في النحاس، الألومينيوم والمواد الكيميائية، وبعدها باع أسهماً في مجموعته، Grupo Carso، كشركة عامة، كما اشترى شركة تيلميكس، المتخصصة في مجال الاتصالات إلى جانب شركة تيلسيل التي يملكها أيضاً وتعمل في الهواتف المحمولة.

. وفي التسعينيات، بعد شرائه القسم المكسيكي في شركة سيرز روبيك، بدأ كارلوس بتوسيع إمبراطورية أعماله خارج نطاق أمريكا اللاتينية عن طريق إنشاء شركة تيلميكس في الولايات المتحدة والانضمام لمايكروسوفت لبدء منفذ يطلق عليه ProdigyMSN.

لأكثر من ١٢ سنة كان مفتاح نجاح سليم وقوته يكمن في انه كان المالك National Telephone Monopoly من ما سمح له بتوسيع محفظة استثماراته إلى الاستثمار في العديد من الجوانب كالتيكنولوجيا الأمريكية ومجال الاتصالات في شركات مثل SBC Communications Inc. و Prodigy Inc كما ان المؤسسة الخاصة به مؤسسة كارسو كانت قد ضمت العديد من الشركات المكسيكية الاخرى .

استطاع سليم ان يتم صفقتي شركة SBC و France Telecom بصفقة قدرت ب ١,٧٦ مليار دولار واستطاع ان يفوز بتحكم في إدارة Telmax واحكام قبضته عليها حتى ٢٠١٣ حتى بدا بتوزيع ادارة الشركات التي لديه على ابنائه الثلاثة

في سنة ٢٠٠٠ قام سليم بشراء شركة Electronics products and services company CompUSA المتعثرة ولكنه بعد أن أتضح له أنه قام بحساب الامر بصورة خاطئة وانه غير قادر على قلب اوضاع هذه الشركة للأفضل قرر بيعها في عام ٢٠٠٧ وتعد هذه الصفقة من الاخطاء النادرة لكارلوس

وبحلول عام ٢٠٠٨ أصبح سليم من أكبر المشاركين حملة الأسهم في الشركات التالية

American media company the New York Times *

Company

*Financial conglomerate Citigroup

* Luxury retailer Saks

* .Consumer electronics retailer Circuit City

قام سليم بانشاء متحف لا يهدف للربح في عام ١٩٩٤ وقام بتسميته باسم زوجته سومية ويقع هذا المتحف في مدينة المكسيك وفي عام ٢٠١١ تحرك المتحف إلى بناء أكبر في المدينة وكان لسليم دور بارز في تنشيط المركز التاريخي لـ Mexico City و أستلم جائزة Hadrian Award من the World Monuments Fund ٢٠٠٤ لمجهودته في الحفاظ على المعاني الثقافية في مدينته كما ان له العديد من الاسهامات البارزة في مجالات الصحة الرياضة والتعليم من خلال منظمته

ويشارك سليم في مكافحة الفقر والأمية وسوء الرعاية الصحية في أمريكا اللاتينية، ويشجع مشاريع رياضية للفقراء، لكنه لم يعلن قط اعتزاه تخصيص مبالغ كبيرة من ثروته للأعمال الخيرية مثل غيتس أو الملياردير وارن بافيت.

وتتناقض ثروة سليم الهائلة بشدة مع نمط حياته المقتصد، وهو يعيش في نفس المنزل منذ نحو ٤٠ عاما، ويقود سيارة مرسيدس قديمة غير أنها مدرعة ويتبعها حراس، وهو يتحاشى الطائرات الخاصة واليخوت والأشياء الفاخرة الأخرى التي تقبل عليها النخبة في المكسيك.

مقولات كارلوس سليم

- ١- «من المهم جدا أن تعطي وطن قوي لأولادك ولكن الأكثر أهمية هو أن تعطي أولاد أقوياء لبلدك»
- ٢- «لو أنت في مجال إدارة الاعمال أن لا تستمتع أنت تعمل»
- ٣- «عندما كنت صغيرا جدا ١٢ عام بدأت ان اقوم بعمل استثمارات»
- ٤- «المنافسة تجعلك أفضل دائما دائما ما تجعلك المنافسة أقوى حتى وان ربح منافسك»
- ٥- «لو أنت في مشروع عليك ان تفهم البيئة الخاصة به عليك ان يكون لديك رؤية للمستقبل وعليك ان تعرف الماضي»
- ٦- «أنا لا أؤمن كثيرا بالحظ لكن أنا أؤمن بالظروف و أؤمن بالعمل»
- ٧- «الفقر لا يحل بالتبرعات»
- ٨- «في مجال الاعمال والمشروعات أن تستثمر عندما تكون الأمور ليست في شكلها السليم عندما تقوم بالاستثمار في هذا الوقت أنت تأخذ أفضلية على منافسك ... وعندما يكون هناك ركود ولا يقوم منافسك بالاستثمار في هذه الحالة منافسك يعطي لك الأفضلية للتفوق عليه»
- ٩- «الفقر لا يصنع سوقا»
- ١٠- «التزم بالتقشف في الاوقات الجيدة لتجنب تسريح العمالة في الأوقات الجيدة»
- ١١- «عندما تعيش حياتك مهتما براى الاخرين أنت ميت لا أريد العيش مهتما كيف سيتذكرني الناس»
- ١٢- «تعلمت من والدي أن تقوم بالاستثمار و اعادة الاستثمار في

مشاريعك حتى في وقت الازمات»

١٣- «ان توجب عليك ان تقوم بعمل اخطاء فقم بالاطء الصغيرة
يفضل ان لاتقوم باي اخطاء ولكن ان توجب عليك القيام باخطاء
فالاخطاء الصغيرة هي الأفضل»

١٤- «لما يبقى معكش فلوس دي مشكلة لكن الأكبر منها ان لما يكون
معك فلوس مش بتفكر في عمل مشروعات بيها والاستثمار بيها
وانشاء فرص عمل»

والقيام امور هامة للمجتمع كل ما يفكرون به ممتلكات ممتلكات
ممتلكات»

١٥- «من المهم جدا للقادة ان يعملوا كي يقوموا بتكوين راس مال
بشري قوي لديه نفس المستوى من الهدف والالتزام»

١٦- «لاستطيع العيش دون عدم القيام بأي شئ»

١٧- «الطريقة الوحيدة لإنهاء الفقر هي الوظائف»

١٨- «تستطيع من خلال الأرقام ان ترى ما يحدث»

١٩- «مع هذه النوبة من التكنولوجيا لا تستطيع القيام بذلك بمفردك
يجب ان تقوم بعمل تحالفات»

٢٠- «اعتاد والدي ان يقول لي قم بها على افضل وجه وفي الوقت
المحدد»

٢١- «عندما نكون مع بعضنا البعض لا يجب على المجموعة ان
تتشاجر فيما بينها يجب ان يكون لهم اتجاه واحد وبدلا من المشاجرة
داخل الشركة الأفضل ان يتم المنافسة خارج الشركة»

٢٢- «فكر في الانسان الرياضي قد يكون جيد في منزله ولكن ليس
أفضل من جاره فجاره قد يكون أفضل منه يجب عليك ان تذهب لما
٦٨

- هو أكبر من منزلك يجب ان تفكر في المستوى العالمي»
- ٢٣- «الثروة يجب ان تكون عن طريق الأستثمار لتكوين ثروة أخرى
الدخل هو فاكهة الثروة أن لم تقم بذلك لن يكون لديك دخل اكثر»
- ٢٤- «عش الحاضر بشكل كامل تماما ولا تدع الماضي ان يكون عبئا
عليك واجعل المستقبل حافزا لك»
- ٢٥- «جميع الشركات تقع في الاخطاء ولكن الذي منها هو من يتجنب
الوقوع في الكبير منها»
- ٢٦- «أغلى شئ في الحياة ميكلفش اي حاجة ولكنها في حد ذاتها
غالية جدا»

الدروس المستفادة من مسيرته:

الدرس الاول

من الحاجات اللي تخليك قوي انك وقت الازمة والشدة تكون قوي في شركتك وشغلك زي ما كان الحال كان الكل بيعاني من تاثير الازمة الاقتصادية لكن كارلوس عرف يتحكم في تاثيرها عليه وعلى شركاته أنك تبقى منتج وقت ما الباقي عاجز هي دي القوة امر زي ده مش بييجي غير من وضع سياسات ومفاهيم معينة تخلي الازمة في وادي وانت في وادي ومنتج بردو .

الدرس الثاني

ومن أبرز الأسباب التي أدت دوراً كبيراً في زيادة ثراء كارلوس، قدرته على إدارة أعماله بفاعلية وقوة وشراء الشركات بسعر رخيص وتنظيمها وخوض غمار المنافسة على وجه السرعة في مجال الأعمال.

الدرس الثالث

حتى اكثر رجال الاعمال نجاحا احيانا بياخذ قرارات استثمارية غلط لكن لما غلط واشترى شركة هو كان فاكر نفسه هايعرف يقومها بعد تاكد ان الشركة دي مش هايعرف يقومها تدارك الامر وباع الشركة ثاني

الملياردير الخامس

بطاقة تعارف :

الاسم: جيفري بريستن بيزوس

العمر: ٥٢ سنة (حتى ٢٠١٦)

الجنسية: أمريكي

محل الولادة: ١٢ يناير ١٩٦٤

كلية: art science princeton university

ثروته: ٤٥,٢ مليار دولار

مصدر الثروة : شركة امازون

ولد جيف بيزوس في الثاني عشر من يناير عام ١٩٦٤ في ولاية نيوميكسيكو الأمريكية، لم تستمر علاقة الزواج بين والدته ووالده الأصليين لأكثر من عام بعد ولادته، فتزوجت حينما بلغ جيف سن الرابعة من رجل يدعي مايك بيزوس الكوبي الأصل وكانت عائلة ميسورة الحال بشكل كبير، انتقلوا بعدها جميعا إلي ولاية هيوستن الأمريكية للإقامة والعمل. أظهر بيزوس في سن مبكرة اهتماما بالغا بالميكانيكا والطاقة الكهربائية وحينما بلغ سن المراهقة أي في المرحلة الثانوية من التعليم انتقلت عائلته مجددا للعيش في ولاية أخرى وهي ولاية فلوريدا الأمريكية وكانت قد بدأت في ذلك الوقت تنشأ علاقة حب بين جيف و 'الحواسيب' وكان طالبا نجيبا في المرحلة الثانوية. بعد الإنتهاء من المرحلة الثانوية اراد الإلتحاق بالجامعة لدراسة الفيزياء لكن سرعان ماعدل عن هذه الفكرة ليختار الشئ الذي احبه وهو علم الحواسيب 'Computer Since' ولم يكن الكثيرون يعرفون ماهو الإنترنت في ذاك الوقت ومع ذلك كان هذا هو الوقت الذي بدأت فيه الولايات المتحدة بتنمية مجال الإنترنت وكل مايتعلق به فبدأت الكثير من الشركات الكبرى تدخل بشكل أو بآخر الي مجال الإنترنت.

بعدها تخرج بيزوس من الجامعة بشهادة في علم الحاسوب التحق بالعمل في إحدى شركات البورصة في وولستريت وكان موظفا في قسم الحواسيب الذي كان مجال دراسته فتقدم في الوظيفة سريعا حتي وصل إلي الإدارة وفي هذه الأثناء وحتى عام ١٩٩٤ لم يكن يوجد

مايسمي اليوم بالتجارة الإلكترونية.

لاحظ جيف الإقبال الكبير وزيادة مستخدمي الإنترنت فبدأ يفكر بعمل مشروع تجاري متعلق بالإنترنت وليس مجرد مشروع تجاري تقليدي فبدأ ببساطة بملاحظة أكثر البضائع التي يتم إرسال كاتالوجات لها عبر البريد إلى المشتريين وبدأ بالتفكير في كيفية عمل هذا النوع من التجارة بشكل احترافي عبر شبكة الإنترنت، لاحظ جيف أن تجارة الكتب لم تكن رائجة عبر البريد وذلك لأن عمل كتالوج يعرض الكتب الموجودة في إحدى المكتبات سيكون كبيراً بعض الشيء وسيصعب إرساله بالبريد، فقرر أن يتعلم شيئاً عن تجارة الكتب.

في اليوم التالي قرر السفر لحضور معرض كبير لبيع الكتب وأن يتعلم بنفسه كل ما يتعلق بتجارة الكتب وحينما رأى كمية الكتب المباعة في هذا المكان قال في نفسه 'كل ما يتطلبه الأمر هو إنشاء مكان واحد لبيع كل هذه الكتب' علي شبكة الإنترنت وكانت فكرة جديدة من نوعها أن يتم تجميع أهم الكتب في مكان واحد ويتمكن القراء من العثور علي الكتب التي يودون قرائتها ثم شرائها مباشرة من نفس المكان وعبر الإنترنت (وكان لا يزال وقتها موظفاً بنفس الشركة).

لم يكن أصحاب الشركة التي يعمل بها جيف مستعدون لمجاراته في مثل هذه الخطوة عندما علمهم بها، فنصحه مديره قائلاً 'إنها فكرة جيدة لكن لا انصحك بتكر العمل وهذه الفكرة قد تكون أفضل لمن لا يمتلك وظيفة جيدة مثل وظيفتك' وكان علي جيف حينها أن يختار بين خيارين وهما إما الإستمرار في وظيفته بدخل ثابت مضمون أو المخاطرة بتكر هذه الوظيفة والتفرغ للمضي في مشروعه، وهو قرار ليس من السهل اتخاذه لأنه عبارة عن مخاطرة حياتية إما أن تنجح

وتستمر أو قد تفشل ويكون بذلك قد خسر كل شئ. لكن في النهاية قرر الرجل إتخاذ القرار الحاسم وهو ترك العمل والتفرغ للبدء في مشروع 'بيع الكتب عبر شبكة الإنترنت' ولكي يحقق احدى امانياته التي كانت عبارة عن امتلاك شركة أو عمل خاص به، وقد كانت زوجته أول وأكبر المشجعين له علي المضي في قراره المصيري وتحقيق مايطمح إليه.

لم يلبث جيف وزوجته إلا أن اتخذا قرار السفر الي فلوريدا في عطلة نهاية الأسبوع حيث كان يسكن زوج امه مايك بيزوس الذي اهداه سيارة فاستقل السيارة هو وزوجته بعد ايام من هذا القرار الحرج خاصة انه الآن بلا عمل، متجهين إلي مدينة سياتل وكان يخطط للأمر طوال الطريق فوضع ضمن الخطة المرسومة أسماء متعددة لموقع بيع الكتب لكن نصحه محاميه بعدها بتغييرها حيث أنها لم تكن جيدة فتم تغييره ثلاثة مرات إلي ان استقر الإسم علي "أمازون" نسبة إلي نهر الأمازون في أمريكا الجنوبية نظرا لكثرة فروعه ولأنه كان بالفعل يخطط للإنتشار تماما مثل أفرع هذا النهر، كذلك كان ضمن الخطة إحتمالية فشل كل هذا الأمر بنسبة سبعين بالمائة واحتمالية النجاح بنسبة ثلاثين بالمائة. وأخيرا وصل جيف وزوجته إلي الوجهة المقصودة حيث سيتم تأسيس شركة أمازون.

بدأ بيزوس بتأسيس شركة امازون بعد العمل علي الناحية القانونية مع محاميه، بدأ التأسيس في منزل مكون من غرفتين اللتين كانتا بمثابة مخزن للكتب، وقام بمد الأسلاك اللازمة لأجهزة الحواسيب إلي الجراج وقام بعمل طاولات خشبية من الأبواب القديمة التي لاجابة لها بأقل التكاليف لوضع الحواسيب عليها..إلي الآن لم يعلم الرجل ان

امازون سيصبح المتجر الإلكتروني الأول والأفضل في العالم وأن مغامرته سيكتب لها هذا النجاح الكبير.

احتاج المشروع الي تمويل في البداية ولكن لم يكن يمتلك هو الكثير من المال وقتها فعرض الفكرة علي والديه، أنه بصدد عمل مشروع متعلق بالإنترنت وأن هناك احتمالية بنسبة سبعين بالمائة أن يخسرا أموالهما في حالة عدم نجاح المشروع، فوثقا به وخصصا مبلغ ثلاثمائة ألف دولار أمريكي وكان ذلك المبلغ معظم رأس مالهما من الحياة، لكن اكدا انهما يثقا في قدرات ولدهم وليس في الإنترنت ذاته لأنهما لم يكونا يعرفان ماهو الإنترنت في ذاك الوقت، وبالفعل بعد حوالي العامين من تأسيس أمازون أصبحت أحد المليارديرات بفضل ثقتهم في ولدهم وكذلك أصبح مالكي الأسهم الآخرين من عائلة بيزوس ضمن قائمة مليارديرات أمريكا.

أنشأ جيف النظام "أمازون" عام ١٩٩٤ بمساعدة صديق ذو خبرة جيدة بالبرمجة وشبكة الإنترنت، ثم قام بسؤال اصدقائه ومعارفه لتجربته قبل إطلاقه والإعلان عنه للعامه، وكانت النتيجة انه عمل بشكل كامل وبلا مشكلة تذكر، فقام علي إثر ذلك في السادس عشر من يوليو عام ١٩٩٥ بإعلان موقع أمازون في نطاق ليس بالواسع كان عمره حينها واحدا وثلاثين عاما فسال اصدقائه ومعارفه المساعدة في نشره بالحديث إلي الأصدقاء فقط وليس إعلاميا فبدأ بالفعل ببيع الكتب بشكل جيد في بدايته في جميع ولايات امريكا، بجانب عدة دول أجنبية حتي وصل حجم المبيعات الاسبوعي إلي عشرون ألف دولار أمريكي وكل ذلك فقط في ثلاثة أشهر أي في سبتمبر من نفس سنة إطلاقه وهو ما لم يكن متوقع فبالتالي حدث الكثير من الأخطاء

لعدم جاهزيته وفريق عمله لاستقبال هذا العدد من الطلبات، لكن سرعان ما تمت إعادة بناء النظام وتدارك الأخطاء حتي تم إطلاق أمازون للعالم بشكل رسمي وموسع عام ١٩٩٦.

بدأ بيزوس بالعمل علي تطوير الموقع وإضافة خدمات عديدة فأصبح موقع أمازون في غضون عامين تقريبا من انشائه ينافس مكتبات بيع الكتب التقليدية الاكبر في العالم، بل تعداها حتي اصبحت القيمة السوقية لأسهم أمازون تفوق اسهم هذه المكتبات بشكل لافت وهو ما لم يتوقعه بيزوس ولا أي شخص آخر، والجدير بالذكر أن هذه المكتبات الكبرى شككت كثيرا في البداية في قدرة موقع الكتروني مبتدئ يبيع عبر شبكة الإنترنت علي منافستهم فحدث ذلك بالفعل بل وتفوق موقع أمازون عليهم.

فكر صاحب أمازون أن يحول موقع أمازون من أفضل موقع لتجارة الكتب في العالم إلي أفضل موقع لتجارة كل شئ في العالم وكان ذلك عام ٢٠٠٠ وبالفعل بعدها بعامين قامت شركات عالمية لبيع الإلكترونيات والملابس والألعاب والمنتجات الرقمية ومنتجات أخرى بالتعاقد مع جيف بيزوس صاحب أمازون الذي اشتهر في بقاع كثيرة من العالم ببيع الكتب فتمت إضافة المنتجات التي قاربت الاربعة آلاف ماركة عالمية معروفة فأصبح بالفعل في بضع سنوات أول وأفضل متجر الكتروني يبيع كل شئ في الولايات المتحدة والعالم وحقق مبيعات سنوية وقتها قدرت بعشرة مليارات دولار عام ٢٠٠٦، واليوم خاصة في إطار انتشار التجارة الإلكترونية بنسبة ضخمة حول العالم حقق أمازون عام ٢٠١٣ مبيعات سنوية قدرت بخمسة وسبعون مليار دولار أي اكثر من سبعة أضعاف ما حققه قبلها بسبعة أعوام بمعدل ضعف المبيعات كل عام،

واليوم يحتل أمازون المرتبة الأولى في العالم بين المتاجر الإلكترونية والثانية عالميا في ٢٠١٤ من حيث ترتيب المواقع بعد جوجل مباشرة أي انه ثاني اهم موقع علي وجه الأرض.

في عام ٢٠٠٧ لم تتوقف طموحات بيزوس الإبتكارية التوسعية حيث قدم للعالم القارئ الإلكتروني الشهير 'كيندل' الذي يظهر الكتب بشكل يوحي للقارئ بأنه يقرأ كتابا حقيقيا وليس مجرد القراءة علي جهاز إلكتروني (جهاز متميز بمعني الكلمة) ويمكن من خلاله الإتصال بالإنترنت وتحميل الكتب، وتعديل الخط واللون بالشكل الذي يناسب القارئ. وعند إطلاق هذا الجهاز احتل أكثر من خمسة وتسعين بالمائة من المبيعات الأمريكية مثل هذه الأجهزة وكان بمثابة انطلاقة أخرى في سلسلة نجاحات أمازون.

قد يستغرب البعض العلم بان بيزوس يمتلك قاعدة كبرى للرحلات الفضائية ومكوك فضائي للمسافرين تحقيقا لأحد أحلامه التي لطالما راودته منذ صغره بالإرتحال إلي عالم الفضاء واستكشافه. كذلك قام جيف بيزوس العام الماضي ٢٠١٣ بشراء واحدة من اشهر الصحف الأمريكية اليومية والتي تصدر من العاصمة واشنطن وهي 'واشنطن بوست' بمبلغ مائتان وخمسون مليون دولار وهو مبلغ بالطبع لا يعد شيئا في ثرواته الطائلة. كذلك موقع امازون يمتلك اهم موقع لترتيب مواقع الإنترنت عالميا والذي يعرف بأليكسا

أهم مبادئ جيفري بريستن :

المبدأ اللي أستخدمه هو أن أحنا عندنا ٣ أفكار رئيسية هما سبب النجاح الكبير :

* أن يكون العميل دائما في أولى أهتمامتك

* أن تبتكر

* أن تكون صبورا

أهم مقولات جيفري بريستن :

١- «من الاسئلة المتعارف عليها في مجال الأعمال هو لماذا؟! ولكن

هنالك سؤال آخر بنفس قوة هذا السؤال وهو لماذا لا؟!»

٢- «لو مفهمتش تفاصيل شركتك أنت هاتفضل»

٣- «في نوعين من الشركات النوع الأول اللي بيعمل ويسعى انه

يستفيد باكبر قدر مادي ممكن يعرفه والنوع الثاني من الشركات اللي

بتعمل علشان تكسب أقل وتقدم أكثر أحنا النوع الثاني من الشركات»

٤- «أعتقد أن الأقتصاد من الامور التي تعمل على بناء التطوير كما

تفعل باقي القيود الاخرى فا الحل الوحيد للخروج من صندوق ضيق

هو ان تبتكر الطريق الخاص بك»

٥- «أنت لا تريد ان تتفاوض في سعر الأشياء التي تقوم بشرائه بشكل

يومي»

٦- «ما علينا القيام به هو استخدام المستقبل عندما يتغير العالم

ليكون معك او يكون ضدك والأشياء التي كانت في اخر السوق اليوم قد تكون في مقدمته بالغد عليك ان تجد لنفسك استراتيجية دائما كي تتعامل مع التغيير لان التذمر ليس استراتيجية»

٧- «من أكثر الأشياء التي تزعجني وأنا أسير هي عندما امر بجوار بنك وأجد اعلانات له تقنع الناس بان تاخذ قروض عقارية كي تستطيع ان تذهب في أجازة هذا المدخل من أكثر المداخل شرا فيما رأيته»

٨- «منتج الشركة كسمعة الفرد يتم بنائها عن طريق محاولاتك للقيام بالامور الصعبة بشكل جيد»

٩- «ان كلما تقدم العمر بالشركة الخاصة بك قاعدة العملاء التي لديك تشيخ معك عاجلا او اجلا سوف ينتهي امرك عليك ان تحاول أيجاد عملاء جدد باستمرار وان تحافظ على قاعدة العملاء الخاصة بك باستمرار شابة»

١٠- «أنا أوؤمن بان عليك أن تكون مستعدا لأن يساء فهمك أن كنت تحاول أن تقوم بالتطوير والابتكار»

١١- «أحسن خدمة عملاء هي اللي العميل مش محتاج فيها يتصل يكلمك لأن كل حاجة تتم معاه بشكل وبصورة سليمة»

١٢- «لو بنيت علاقة قوية مع عميل من العملاء . العملاء بتتكلم مع بعضها ومن فائدة ليك انك تستغل قوة الكلام بينهم وبين بعضهم لمصلحتك»

١٣- «يوجد طريقتين حتى تستطيع ان تزيد من مؤسستك أن تجد ما أنت متميز به وبقدراتك والمهارات التي لديك تزيد منه بشكل خاص أو أنك تبحث عن احتياجات العملاء الجديدة وتطوير قدراتك بما يكفل تلبية احتياجاتهم الجديدة حتى أن تطلب ذلك تتعلم مهارات

جديدة»

١٤- «العقل البشري هو الة قوية جدا للنمذجة «يقصد ان العقل البشري دائما بيدور في المخزون الي عنده ويطابق جديد الي بيقابله على النماذج الي جواه»

١٥- «الحياة قصيرة جدا أنك تضيعها مع ناس ليست ذات تفكير جيد»

١٦- «أسوأ أنواع الأستهلاكية هي أن تجعل الناس تشتري أشياء عمليا لاتحسن حياتهم بأي شئ»

١٧- «دائما ما ستكون الصدفة مساهم في عمليات الأستكشاف الجديدة»

١٨- «تسعى امازون لأن تصبح وجهة التجارة الالكترونية التي يذهب إليها العميل حتى يجد أي شئ يريد شرائه»

١٨- «أنا بحب ان يكون عندي كاميرا على الموبيل ولكن في نفس الوقت بردو أحب أن يكون عندي كاميرا مستقلة أستخدمها في المناسبات الخاصة»

١٩- «أنت في حاجة لأن تجعل العميل الخاص بك يقدر الخدمات التي تقدمها»

٢٠- «أنا لا اعتقد أن بإمكانك ان تبتكر نيابة عن العملاء إلا في حالة انك ستقوم بالتفكير على المدى الطويل لأن كثير من الاختراعات لا تنجح في حالة انك ستقوم بالاختراع سوف تقوم بعمل أختبارات وتجارب هذا يعني انك ستفشل عدة مرات في البداية ولذا قبل ان تقوم بالاختراع عليك ان تفكر بالمدى البعيد»

٢١- «من وجهة نظري لا يوجد ما يسمى وقت سئ للتطوير والأبتكار»

٢٢- «أنها لا تسمى تجربة في حالة انك مدرك بنجاح الامر مسبقا
«قصده انك لو هاتخترع حاجة زي ما قال في الأول بتعمل تجارب
التجارب دي قد تفشل كذا مرة قبل ما تحقق نتيجة اختبارك ولكن
بتوصل في النهاية فاذا أنت واثق انك من اول تجربة هاتنجح يبقى
مسمهاش تجربة التجربة أنت مش عارف هاتنجح ولا لأ وبتقعد
تعدل لحد ما توصل زي إيدسون كده أقوى مثال ٩٩٩٩ تجربة ونجح
في ال ١٠٠٠٠»

٢٣- «أنا أعتقد أن تعريف ومعنى كلمة كتاب بيتغيير الان»

٢٤- «لو أنت مش عايز أي حد ينتقدك متعملش حاجة «يعني اللي
عايز يقوله مينفعش متبقاش عايز حد ينتقدك ده كده شئ غير
عادي أعمل الحاجة اللي عايز تعملها واسمع النقد اللي يعجبك منه
وتشوف انه صح خده واللي تلاقي انه هراء سيبه لأن حط في أعتبارك
أنك لما تيجي تعمل أي حاجة جديدة الناس هاتنتقدك فا مينفعش
ترفضه كليا ولا تقبله كليا فلتره بمعنى أصح»

٢٥- «على الشركة أن لا تعتاد ان تكون لامعة دائما فلمعان الأشياء لا
يبقى دائما»

٢٦- «قدما كان عليك ان تصرف من وقتك ٣٠ % في عمل شئ مميز و
٧٠ % كي تعلن عنه ويعلم به الناس ولكن في وقتنا الحاضر الأمر تبدل»

٢٧- «ما هو خطرا بالفعل هو أن لاتطور»

٢٨- «ما نريد الوصول إليه شئ جديد تماما لا يوجد مقياس محدد
سيخبرك بما ستصبح عليه أمازون»

٢٩- «نحن متفهمون جدا اذا تمت أسأت فهم ما نقوم به فلدينا الكثير
من الممارسات التي نقوم بها لذلك الأمر»

٣٠- «أنا أفضل أنا أقوم بعمل ٥٠ مقابلة عمل على ان اقوم بتعيين الشخص الخاطئ»

٣١- «لكل قائد في الشركة وليس أنا فقط هناك بعض القرارات التي تأخذها بناء على بعض التحليلات التي تقوم بها هذا أسهل نوع من القرارات»

٣٢- «أجدد شخص في الشركة يمكنه أنه يكون محقا في ماقشة دخلها مع اكثر شخص خبرة في الشركة في نوع القرارات المبنية على الحقائق»

٣٣- «ممكن تعمل المعادلة ١٥ مرة وفي كل مرة من ال١٥ مرة تقولك أنك المفروض تبيع بسعر أقل وتكسب أقل الكلام ده لو هاتطبقه علشان تكسب على نفس السنة غلط لكن لو تطبيقه على مدار ١٠ سنين صح لأن على مدار ال ١٠ سنين حصيله رضاء العملاء عندك هاتزيد وربحيتك هاتزيد معاها»

٣٤- «في بعض الأحيان تقوم بالعمليات القياسية الخاصة بك وتجد أن اتخاذ هذا القرار في المدى القصير سوف تؤذي المبيعات، ولكن يجب ان تقوم به على أية حال»

٣٥- «وجهة نظرنا هي اننا سنستطيع أن نقوم بعمل مبيعات أكثر كلما ساعدنا العميل أن يأخذ قرار الشراء الخاصة به»

٣٦- «كما يقول وارن بافيت، أنت تحصل على حملة الأسهم اللي تستحقهم»

٣٧- «العميل الغير سعيد لن يخبر ٥ من أصدقائه بتجربته السيئة معك بل سيخبر ٥٠٠٠ صديق له عن تجربته السيئة معك في الوقت الراهن نحن لدينا كل المقومات وكل ما نريده لبناء شركة قوية»

٣٨- «أنا لست قريبا حتى من كتابة نهاية قصتي»

٣٩- «أهم شئ في الأختراع هو أن عليك أن تكون صلب ومرن ولكن الجزء الأصعب يأتي في متى تختار أن تكون كل منهم»
٤٠- «نحن نراقب منافسينا، نتعلم منها، نرى الأشياء التي كانوا يقومون به للعملاء ونسخ تلك الأشياء بقدر ما نستطيع»
٤١- «لاتسير الأمور بسلاسة دائما»

٤٢- «عندما تكون شركتك صغيرة جدا في الحجم أنت في حاجة إلى كمية خارقة من العمل الجاد و تكون بحاجة أيضا إلى قليل من الحظ ولكن عندما تكبر شركتك يصبح لديك قدرة أكبر على سيطرة على مخرجات شركتك في المستقبل وتحكم أكثر بها وعند هذه النقطة يجب ان يكون لديك تحكم في ماهية شركتك كما أنك في حاجة مقدار أكبر من الحظ ولاتزال يجب عليك الالتزام بالعمل الجاد عند هذه النقطة لا يوجد ضغط عليك حيث ان الت شركتك للفشل لاتلوما إلا نفسك»

٤٣-المقولات دي معرفتش الاقي ترجمة ليها تديني معنى مفيد بس أنا عارف أنها مهمة هاكتبها هنا وأنتو دورو على المعنى الحر في ليها

الدروس المستفادة من مسيرته :

الدرس الأول

أجتهد بذكاء مش شغل كثير وخلص فكرة واحدة موقع على الأنترنت بيقدم خدمة خلته الملياردير الخامس في ملياردير ثاني دخل في ١٥ مجال كنوع من التوسع في الأعمال بس له ترتيب متأخر في ثاني ١٠ لكن ده هو موقع بيقدم خدمة الناس محتاجاها بقى الملياردير الخامس على العالم

الدرس الثاني

من أهم الحاجات النفسية اللي بتبقى لدى المستثمر أنه بيعرف يستغل الظروف اللي حوليه ويعرف يشوف الاحتياجات فين ويشبعها ومعلومات ملهاش دعوة ببعض وهو بيعرف يجمعها ويستخدمها علشان تدي ليه فرصة أستثمارية زي أيه مثلا زي ما جيف عمل لما لاحظ ان عدد مستخدمي الانترنت كتر وهو عايز يعمل مشروع معين مدخلش وخلص في التجارة الألكترونية لأ راح دور وشاف أيه أكثر حاجة بتاجي في الكتالوجات اللي بيتم إرسالها بالبريد لقي أنها الكتب فقرر أنه يدخل في المجال ده وهنا ناجي للدرس الثالث من القصة دي

الدرس الثالث

لما تاجي تعمل حاجة او مشروع معين عايز تدخل فيه ممكن تلاقي في حاجات ناقصة معاك زي ما عمل وارن بافت لما لقي انه علشان يعرف ينجح الشركة بتعته لازم يكون بيعرف يتكلم في خطابات قدام الناس ولما لقي النقص دي عنده راح خد كورس تدريبي تابع لديل

كارنيجي وكذلك عمل جيف بيزوس لما أستقر على تجارة الكتب بشكل الالكتروني بس هو ميعرفش عنها حاجة اول حاجة عملها راح سافر لمعرض كتب علشان يفهم تفاصيل تجارة الكتب دي وقد كان الجزء اللي ناقصه اتعلمه شوف أنت عايز تروح فين والحاجات اللي نقصاك أتعلمها باستمرار لحد ما توصل للهدف بتاعك وهنا هنا جاي للدرس الرابع من القصة دي

الدرس الرابع

جزء لا يتجزء من المستثمر انه بيتحط دائماً في معادلات صعبة بس بيتصرف بشكل مدروس ومحسوب مخاطرة محسوبة زي ما وارن بافت قال في المخاطرة تحسس عمق النهر بقدم واحدة مش بكلتا قدميك المعادلة الصعبة اللي أتخط فيها أنه ياما عليه يسبب الشغل الحالي اللي هو فيه ويروح لمشروع نسبة نجاحه ٣٠٪ ونسبة فشله ٧٠٪ مع العلم أنه مش عارف ها يوصل لحاجة ولا لأ بس هو عنده رؤية وعايز يمشي وراها ولو شركته دي فشلت كل حاجة ضاعت عايز تبقى مستثمر لازم تعود نفسك أنك لما تتحط في معادلات صعبة زي دي تكون قراراتك صح و تتحمل عواقب قراراتك مهما كانت

الدرس الخامس

دائماً أنت بتختار فريق صح يساعدك أنك تبني شركة مش العكس مش بتبني شركة وبعد كده بتختار الناس الصح جيف لما لقي أنه عايز يعمل نظام وحاجات في البرمجة للموقع بتاعه مرشح يتعلم برمجة ويضيع وقته في حاجة زي كده لأ شاف واحد صديق ليه شاطر في البرمجة وساله المساعدة في تطوير برنامج للموقع بتاعه وكذلك الملياردير السابع لما هو عرف أهمية قسم الموارد البشرية في الشركة

لأنه هو الي بيختار الناس بيهتم بيهم كويس مرحش يتعلم وياخذ شهادات في الأتس آر وهو مبرمج لأ مش كل عقبة بتقابلك بتحلها أنك تتعلم المعرفة بتعتها لأنك ها تبقى بتضيع في وقتك حاجات حلها الأمثل بتجيب حد شاطر في الحاجات دي وبتدفع ليه فلوس وهو يعملها ليك بالشكل الي أنت عايزه والعكس صحيح في حاجات مينفعش تخلي حد تاني هو الي يعملها لازم أنت الي تبقى فاهم تفاصيلها كويس أوي للأخر زي ما كان بيل جيتس بيعمل في أول الشركة بتعته كان هو الي بيراجع الأكواد الي مكتوبة بنفسه بعد ما الناس الي معاه بتكتبها

الدرس السادس

جيف لما عمل الموقع بتاعه ونجح نجاح باهر و في خلال سنتين بس خلاه معاه فلوس حلوة مقلش خلاص على كده لأ مش ده هدفه مكنش هدفه الفلوس كان هدفه أسمى فكمّل تطوير في الموقع بتاعه وزود ليه خدمات تانية أكثر و أكثر ودأما الشركة الي بتقف عن تطوير نفسها وتطوير منتجاتها وخدماتها بتبقى عاملة زي الكمبيوتر الي كان بحجم الغرفة أول ما طلع لحد ما بقى في لاب توب دلوقتي ٢ تيرا و أكثر لازم تطوير مستمر بمعدل صح معدل التطوير الي خلاك قوي امبارح مش هينفعك بكرة لازم بتزود معدل التطوير بالشكل الصح وأنت تعرف ها تتطور أبعاد أيه في شركتك

الدرس السابع

الأب و الام دعمو أبنهم بفلوس ٣٠٠٠٠٠٠ دولار في حاجة هم ميعرفوش عنها حاجة الأترنت بس هما واثقين في أبنهم أهم أستثمار في حياة الشخص هما الأستثمارات الي بتعملها لأخرتك الي منها

بيتك و أولادك ده اهم من مليار شركة لأنك هاتتحاسب بعد كده
مش عملت كام شركة لأها تتحاسب على مسؤولياتك أتجاه أولادك و
أسرتك علشان لما يحتاجوك كده تبقى أنت واثق فيهم لأنك عارفهم
و عارف أسرتك من النقاش معاهم .

obeikan.com

الملياردير السادس

بطاقة تعارف:

الاسم: مارك زوكربيرغ

العمر: ٣٢ سنة (حتى ٢٠١٦)

الجنسية: أمريكي

محل الولادة: نيويورك

تاريخ الولادة: ١٤ مايو ١٩٨٤

كلية: لم يكمل تعليمه في جامعة هارفرد

ثروته تقدر : ٤٤,٦ مليار دولار

عندما وصل مارك زكربيرغ إلى مدينة بالو ألتو في ولاية كاليفورنيا قبل أربع سنوات لم يكن يملك سيارة تقله أو بيتاً يأويه أو عملاً يقيه من السؤال، وحتى لا تبدو هذه الصورة القاتمة كفصل من رواية البؤساء فإن مارك اليوم يمسك بدفة قيادة موقعه الاجتماعي «فيس بوك دوت كوم» Facebook.com الذي اشتهر عالمياً بوصل الناس بعضهم ببعض، رافضاً بنفس الوقت الأيدي التي مدت إليه بعروض تصل إلى مليار دولار. فهل يُعقل هذا الولد؟

الحياة على حافة الهاوية

خلال ثلاث سنوات فقط تحولت عمليات موقع «فيس بوك دوت كوم» من غياهب الشقق المؤجرة بالتسوية إلى رحاب مكاتب الشركات الفارهة التي يتوفر فيها ثلاث وجبات يومياً إضافة إلى خدمة الكي والغسيل الجاف، لكن برغم هذا التطور الظاهر إلا أنها قد بقيت مبعثرة كغرف طلاب سكن الجامعات.

تشبه حياة زكربيرغ قصة فيلم بدأ بطفل معجزة يخترع ظاهرة تكنولوجية أثناء دراسته في جامعة راقية، وهي هارفارد، ومن ثم يطلقها لتثير زوبعة من الاهتمام. ومع صعود نجمه يبدأ الطلاب البارزون بالتجول قرب غرفته في سكن الجامعة على أمل التعرف عليه شخصياً. وينتهي هذا الفصل بتركه للكلية ليعمل على تطوير اختراعه ويصبح لسوبرمان الذي سيغير العالم كما عهد. وفعلاً ما بدأ من أربع سنوات كمجرد موقع انترنت اجتماعي Networking Site يخص طلاب الجامعة أصبح الآن الواجهة المفضلة لما يربو عن ٤٢ مليون مشترك (أكتوبر ٢٠٠٧ و التوقعات تقول أن العدد سيصبح ٦٠ مليون ٩٠).

بنهاية عام ٢٠٠٧)، منهم موظفين في الوكالات الحكومية وشركات في قائمة العمالقة الـ ٥٠٠. ويتلقى الموقع يومياً زيارات من أكثر نصف عدد مشركيه. فبحسب شركة «كومسكور ميديا ميتريكس» التي تتعقب حركة شبكة الانترنت فإن موقع «فيس بوك» هو سادس موقع استخداماً في الولايات المتحدة- وهذا يعني أن ١٪ من الوقت على الانترنت تذهب لصالح موقع «فيس بوك».

كما صُنف الموقع بحسب الشركة المذكورة في المرتبة الأولى من ناحية أعداد الصور المتبادلة على الانترنت، حيث يصل عدد تلك المحملة في الموقع يومياً إلى ستة ملايين صورة. وبدأ الموقع ينافس محرك البحث «غوغل» مع Flickr و ٨٥ مليون صورة و غيره من عمالقة التكنولوجيا. باعتباره الواجهة المفضلة للموهوبين من المهندسين الشباب الساعين في وادي السيليكون الأمريكي. تقول ديبرا آهو وليامسون وهي محللة في شركة إي-ماركتر e-Marketer بأن الموقع يسير بخطوات حثيثة لجلب ١٠٠ مليون دولار من العوائد هذه السنة - وهذا مبلغ لا يستهان به.

يعترف زكريبرغ أنه «هاكر» Hacker بقوله: «يظن معظم الناس لدى سماعهم كلمة «هاكر» أن الموضوع يدور حول اختراق الأنظمة»، لكنه يجاريك بهذا الرأي إذا ما وصفته بهاكر عندما يعرف أنك تختلف معه في ترجمته لهذه الكلمة. فبالنسبة له يدور مجتمع الهاكر حول المشاركة بالجهد والمعرفة لإنجاز شيء أكبر وأفضل وأسرع مما يمكن لفرد واحد القيام به. ويشرح ذلك قائلاً: «هناك تركيز شديد على الانفتاح والمشاركة بالمعلومات كإستراتيجية عملية ونموذجية لإنجاز أي شيء».

حتى أنه قام باختراع مصطلح جديد باسم «هاكاتونز» Hackathons

علقه على موقع فيس بوك- وهو مرادف لما قد يفسره الآخرون على أنه جلسة مركزة لتبادل الأفكار بين مجموعة من المهندسين.

مارك زكريبرغ، الهاكر الشرير

لكن ما دفع موقع «فيس بوك» إلى واجهة العالم كان يعتمد بالأصل على الاقتحام والدخول غير الشرعي من الطراز العتيد، وكان زكريبرغ هو الجاني. ترعرع زكريبرغ في ضاحية «دوبس فيري» المترفة في نيويورك، وهو ثاني أخواته البنات والابن الوحيد لطبيب أسنان وطبيبة نفسية. بدأ بالعبث بالكمبيوتر بعمر مبكر وتعلم بنفسه كيفية البرمجة. وطور هو وزميله دي أنجلو Adam D'Angelo قبل تخرجهما من الثانوية برنامج يعمل كميزة إضافية لمشغل موسيقى mp3 المشهور باسم وين آمب «Winamp»، ويهدف إلى تتبع وتعلم عاداتك في الاستماع إلى الموسيقى ليقوم لاحقاً بإنشاء قائمة الأغاني التي يحبها ذوقك. وبعد نشرهما للبرنامج مجاناً على الانترنت ثار اهتمام كبرى الشركات مثل مايكروسوفت وأمريكا أون لاين وخاطبوه على الهاتف بلهجة يستذكرها زكريبرغ بقوله: «أنظر يمكنك المجيء للعمل لدينا. آه وبالمناسبة أحضر معك ذلك الشيء الذي برمجته». لكن عوضاً عن تلقف هذه العروض قرر الاثنان متابعة الدراسة، فالتحق دي أنجلو في جامعة «كالتك» وزكريبرغ في جامعة «هارفارد».

وهنا وقعت أحداث حلقة جريمة الاختراق التي بدأت دوافعها بسبب عدم توفير جامعة هارفارد لأسماء وصور الطلبة في دليل أساسي، وهو دليل متعارف عليه لدى جامعات أخرى باسم كتاب وجوه الطلبة Face Book، وبالمقابل أراد زكريبرغ إنشاء نسخة إلكترونية من هذه

المعلومات، لكن الجامعة كما يقول زكريبرغ: «أصرت على مقولة أن الكثير من الأسباب تحول دون جمع تلك المعلومات» ويضيف: «أردت فقط أن أبرهن لهم أن ذلك ممكن». ففي إحدى ليالي بداية السنة الدراسية الثانية اخترق زكريبرغ سجلات الطلبة الإلكترونية في الجامعة، وأنشأ موقعاً بسيطاً أطلق عليه اسم «فيس ماش» «Facemash» والذي يعمل على مقارنة صور الطلبة مع صور الزائرين لتحديد أيهم «أكثر جاذبية» شكلاً. وخلال أربع ساعات فقط قدم للموقع ٤٥٠ زائراً وشوهدت ٢٢,٠٠٠ صورة، وعندما اكتشف أمره قطعت جامعة هارفارد وصلة الانترنت عن زكريبرغ. بعد حفلة توبيخه على يد الإدارة والتي صاحبها جدل كبير في الحرم الجامعي بحسب ما دونته مجلة الجامعة اعتذر زكريبرغ بكل أدب من زملائه الطلاب. لكن أصر على قناعته بأنه قد فعل الصواب بقوله: «كنت اعتقد أن تلك المعلومات يجب أن تكون موفرة.» (رفضت جامعة هارفارد التعليق على هذه الحادثة)

وبالنهاية عمد زكريبرغ إلى مراوغة الإدارة. فقام بعمل نموذج لكتاب الوجوه Facebook وطلب من زملائه إدخال بياناتهم بأنفسهم. و ساعده في البداية أصدقائه Andrew McCollum و Eduardo Saverin وقد استهلك مشروعه وقتاً كثيراً منه حتى أنه مع نهاية الفصل الأول وقبل يومين من امتحان الفن والتاريخ وجد نفسه في معضلة عويصة، لا يكمن حلها إلا بدراسة ٥٠٠ صورة من الحقبة الرومانية [الترجم: حقبة أغسطس أول إمبراطور روماني]. يقول زكريبرغ: «لم تكن هذه المادة مشابهة للحساب أو الرياضيات من ناحية تطبيق النظريات ومن ثم احتساب الأرقام، حيث يجب

حفظها قبل وقت الامتحان.» وكان الحل أنه قام بمغامرة على نمط مغامرات توم سوير، فبنا موقعاً على الانترنت ووضع كل من تلك الصور في صفحة وخصص مكاناً للتعليقات. وبادر إلى إرسال بريد الكتروني يدعو فيه زملائه لزيارة الموقع والمشاركة بملاحظاتهم عن تلك الصور التاريخية، تماماً كما يتم في حلقات دراسية لمناقشة مهمة على الانترنت. ويضيف بقوله: «خلال ساعتين امتلأت صفحات الصور بالملاحظات وكانت نتيجة الامتحان جيدة ليس بالنسبة لي فقط بل للجميع.»

انطلاق موقع The Facebook

انطلق موقع Thefacebook.com كما سمي أصلاً في ٤ فبراير ٢٠٠٤. واشترك فيه نصف الطلاب الدارسين في جامعة هارفارد خلال أسبوعين ومن ثم وصل عددهم إلى الثلاثين. انضم لاحقاً إلى زكرييرغ صديقيه موسكوفيتز وكريس هيوز Dustin Moskovitz and Chris Hughes للمساعدة في إضافة مزايا أخرى وتشغيل الموقع معتمدين على خدمة استضافة للمواقع كلفت ٨٥ دولاراً في الشهر. وتبع ذلك رغبة طلاب من كليات أخرى عرض بياناتهم ووجوههم على الموقع مما دفع الثلاثي إلى تخصيص مساحات للمشاركين الجدد من جامعات مثل ستانفورد و ييل. ومع حلول شهر مايو وصل المشاركون في الموقع إلى ٣٠ جامعة. كانت العائدات تأتي من الإعلانات الخاصة بالمناسبات الطلابية والأعمال الخاصة بالكليات والتي بلغت بضع آلاف من الدولارات.

ويقول زكرييرغ عن هذا الانجاز «ما تمنيناه هنا هو السفر إلى كاليفورنيا لإمضاء عطلة الصيف هناك احتفالاً بانجازنا.»

وفعلاً توجه في نهاية السنة الدراسية الثانية (بعد ما تركا الجامعة نهائياً و قررا الالتفات للموقع بدوام كامل) إلى مدينة بالو ألتو Palo Alto بصحبة صديقيه موسكوفيتز وهيز و آدم. استأجروا لدى وصولهم شقة بالتسوية مع Sean Parker مؤسس موقع رفع الملفات Sharing service Napster ليست ببعيدة عن حرم جامعة ستانفورد وهنا تدخلت الدجاجة لتبيض ذهباً .

القضية

في أيلول ٢٠٠٤ قامت شركة و موقع ConnectU بمقايضة مارك و انه سرق جميع الكودات البرمجية منها لاستعمالها في موقعه الشخصي و القضية ما تزال عالقة و لم تثبت إدانة مارك لهذه اللحظة. و القصة كانت انه عين في هذه الشركة لتطوير الموقع فقام بأخذ الكود و القائمة البريدية و أرسل للجميع رسالة يحرضهم على التسجيل في موقعه فكشفت الشركة الموضوع. و الآن بالعكس يقول كمارك أن كون كت يو هي تسرق لائحة البريد من موقعه و ترسل لهم رسائل لان يسجلوا في موقعها و رفع عليهم قضية بهذا الموضوع والأمر ما يزال عالقة بين قضيتهم و قضيته.

بداية الاستثمار

أول استثمار كان من قبل المؤسس المشترك بتأسيس شركة و موقع Paypal, Peter Thiel بمبلغ قدره ٥٠٠,٠٠٠ دولار.

في آذار ٢٠٠٥ استطاع الموقع استجذاب شركة Accel Partners لضخ مبلغ قدره ١٢,٧ مليون دولار كرأس مال استثماري. و في آب من نفس العام اشترت فيس بوك اسم نطاق فيس بوك بدون «ذي» من The About Face Corporation بمبلغ قدره ٢٠٠,٠٠٠ دولار.

في شباط عام ٢٠٠٦ بدأت فيس بوك بالسماح لطلبة الجامعة بإضافة طلبة جامعيين كأصدقاء. و بعدها بشهر بدأت الإشاعات تظهر عن إمكانية شراء الموقع من العمالقة الكبار. و في نفس الشهر قام فيس بوك بأضخم تقدم ألا وهو تمكين جهة ثالثة و مطورين لكتابة تطبيقات للموقع.

في نيسان ٢٠٠٦ قرر Peter Thiel Greylock Partners و Meritech Capital Partners استثمارا مبلغا إضافيا قدره ٢٥ مليون دولار في الموقع.

قام فيس بوك في سنة ٢٠٠٧ بإضافات عديدة للموقع، تصنيفات و خدمات مما وسع من مجال الموقع و أخيرا اشترت شركة مايكروسوفت ١,٦ من الموقع بمبلغ قدره ٢٤٠ مليون دولار و أيضا امتلكت إعلانات الانترنت على شبكة فيس بوك في الوقت الراهن.

قدر فيس بوك قيمة شركته ب ٣,٧ مليار دولار. المعلومات اتضحت من خلال ملف قضائي لم يتم حمايته و مراقبته بشكل جيد. تقديرات أسعار الفيس بوك كموقع عالمي :

عرف مكتب الإعلام The Associated Press أن قيمة فيس بوك تبلغ ٣,٧ مليار دولار فقط. المبلغ بالطبع أقل بكثير من ١٥ مليار دولار، المبلغ المقدر من قبل مايكروسوفت عام ٢٠٠٧ لفيس بوك و التي اشترت حين ذاك الوقت أسهم بقيمة ٢٤٠ مليون دولار في فيس بوك. المعلومات ظهرت من ملفات محمية تم تبادلها في المحكمة التي دارت بين فيس بوك و ConnectU و التي اخيرا تم حسمها (كنا ننتظر النتيجة بفارغ الصبر)

القصة مقتبسة من إيلين ماكغيرت - تعريب معتر باطر

أهم مقولاتهم:

- ١- «أكبر مخاطرة تقوم بها في هذا العالم هي ان لا تأخذ مخاطرة في عالم يتغير بوتيرة سريعة جدا الاستراتيجية الوحيدة التي تضمن لك الفشل بنجاح هي أن لا تأخذ أي مخاطرة»
- ٢- «عادة ما يكون هناك نوعين من الناس النوع الذي يمكنه إدارة الشركات الكبيرة وقيادتها بشكل صحيح والنوع الآخر الذي يكون بارعا في القيام بعمليات التحليل و التركيز على الاستراتيجيات الصحيحة عادة هاتان الصفتان لا تجتمع في شخص واحد وأنا أصنف نفسي من النوع الثاني من الأفراد»
- ٣- «عندما تنظر إلى شركة جوجل تجد ان لديهم ثقافة أكاديمية قوية بالإضافة إلى انهم لديهم حلول رائعة للمشاكل المعقدة»
- ٤- «تحرك سريعا وقم بكسر ما يقابالك في حالة أنك لا تقوم بكسر أي شئ هذا لا يعني سوى شئ واحد انك لا تتحرك بالسرعة الكافية بعد»
- ٥- «نريد الفيسبوك أن يكون واحدة من أفضل الأماكن يمكن أن يذهب الناس إليها لمعرفة كيفية بناء الأشياء. إذا كنت ترغب في بناء شركة، لا شيء أفضل من القفز في وتحاول بناء واحد. لكن الفيسبوك هو أيضا رائع لرجال الأعمال و الهاكرز. إذا كان الناس يريدون المجيء لبضع سنوات وتركنا وبناء شيء عظيم، فهذا شيء نحن فخورون به»
- ٦- «أعني، لقد بنينا الكثير من المنتجات التي نعتقد أنها جيدة، وسوف تساعد الناس على تبادل الصور ومشاركة الفيديو وكتابة رسائل لبعضهم البعض. لكن الامر كله متعلق عن كيفية نشر الناس للفيسبوك في جميع أنحاء العالم في كل هذه البلدان المختلفة. وهذا

ما هو مدهش جدا»

٧- «أعتقد من أبسط قواعد النجاح في مجال الأعمال هي أنك إذا

بدأت بالأشياء السهلة في البداية سوف تحقق كثيرا من التقدم»

٨- «لم يكن هدي مطلقا هو أن أقوم بإنشاء شركة ولكن كثير من

الناس أساءو فهم ذلك لم أكن أبدا مهتما مطلقا بالأرباح او العائد

الخاص بي كل ما كان باهتمامي هو أن أقوم بشئ ما ذو قيمة يساعد

في تغيير العالم للأحسن»

٩- «من خلال منح الناس القدرة على المشاركة، ونحن جعل العالم

أكثر شفافية»

١٠- «الشركات التي تعمل هي تلك التي يهتم فعلا الناس بامرها

ولديها رؤيا للعالم كي تقوم بأشياء جيدة تحبها أنت»

١١- «السؤال الصح دائما هو مش أحنا عايزين نعرف أيه عن الناس

بل أيه هو اللي الناس عايزة تقوله عن نفسها»

١٢- «أفضل الشركات التي وجدت مؤسسها لم يكن لديهم الرغبة

مطلقا في انشاء شركة ولكن كانت رغبتهم الاولى هو تقديم شئ ذو

قيمة فاذا أردت ان تؤسس شركة أول شئ عليك القيام به هو تطوير

أفكارك وبعد ذلك أن تقوم بتعيين كثيرا من الأفراد الجيدين للعمل

معك»

١٣- «عندما يتحدث الناس عن نمو الشركات هذا ليس معناه نمو

الأرباح مطلقا ولكن نمو عدد الأفراد المستخدمين لخدماتك ولكن

النظرة التقليدية للإدارة هي أن نمو الشركات يعني نمو الأرباح»

١٤- «هناك كم هائل من الاحتياجات وكم هائل من الفرص

المتاحة في أعطاء العالم القدرة على التواصل أن تعطي كل شخص

القدرة على التعبير عن نفسه وان تساعد تغير المجتمع للمستقبل»
١٥- «لقد حصلت على اول كمبيوتر خاص بي وانا في الصف السادس
كان أول تفكير لدي عندما حصلت على هذا الحاسوب هو كيف
يعمل وكيف تعمل البرامج التي به وكيف أقوم بكتابة برنامج خاص
بي يعمل في أعرق نقطة في هذا النظام»

١٦- «أن تسمح لمطورين البرامج الذين لا يعملود لدى فيس بوك
ان يقومو بتطوير البرامج الخاصة بهم وكانهم بالفعل يعملون لدى
فيسبوك هذه شئ جيد وذلك لانك تمنح كل مطور تكون لديه الفرصة
أن يكون له الشركة الخاصة به ان كانت لديه القوة و الأسبقية في
التطوير الذي يقوم به هناك شركات كثيرة تقوم بتطوير البرامج
الخاصة بها فقط من Facebook Platform application.»

١٧- «نحن بالفعل نقوم بتحفيز الموارد البشرية التي لدينا كي تقوم
ببناء شئ تكون فخورة هي به»

١٨- «التزامنا مع عملائنا هو أن خدمة الفيسبوك خدمة مجانية
وستظل مجانية دائما ام عن الأموال الخاصة بنا فنحن نقوم بجمعها
عن طريق الاعلانات واشياء من هذا القبيل»

١٩- «الاتصال هو حق من حقوق الإنسان»

٢٠- «معرفة ما هو الاتجاه الكبير المقبل يقول لنا ما يجب أن نركز
عليها»

٢١- «أريد فقط للتأكد عندما يكون لدي أطفال، وأنا يمكن أن قضاء
بعض الوقت معهم. هذا هوما يهمني»

٢٢- «أرتدي نفس الزي أو، على الأقل، نسخة مختلفة منه كل يوم
تقريبا»

- ٢٣- «انك تحصل على السمعة بالثبات في الاداء الجيد لسنوات»
- ٢٤- «ان تقوم بتاسيس شركة أمر صعب سيكون عليك أن تاخذ بعض القرارات الصعبة وأن يكون عليك ان تطرد بعد الناس من العمل فاذا لم تكن مؤمنا جدا بالرؤية الخاصة بك سوف تستسلم بسرعة كأغلبية مؤسسي الشركات ولكن أفضل مؤسسي للشركات لا يستسلمون»
- ٢٥- «أنا لا أقرأ أغلب التغطيات والتعليقات الخاصة بالفيسبوك من النقاد ولكن أخذ ما أريد القيام به في شركتي من مستخدمين الفيسبوك»
- ٢٦- «كل يوم أقوم بسؤال نفسي هل أنا أقوم باهم شئ في حياتي قد أقوم به»
- ٢٧- «عليك بالبحث عن الأشياء التي لديك لها شغف كبير جدا»
- ٢٨-«ببساطة: نحن لا نبني الخدمات لكسب المال. نحن نكسب المال لبناء خدمات أفضل»
- ٢٩- «الهاكرز هو نهج من مناهج البناء فهو يتضمن دائما التحسين المستمر والمتكرر فالهاكرز دائما مؤمنين ان الأشياء يمكن تحسينها للأفضل دائما و أنه لا يوجد شئ كامل»
- ٣٠- «من وجهة نظري كشركة أنه من أفضل الأشياء التي يجب عليك أن تضمن انها لديك أن تكون لديك رؤية واضحة عن ما تريد القيام به وأن تقوم بتعيين أفضل الناس التي ستساعدك في تحقيق ما تريده»
- ٣١- «الاعتقاد السائد لدى الناس ان التطوير هو أن تكون لديك فكرة ولكن كل ما في الامر هو ان تتحرك سريعا وتقوم بالعديد من الأشياء»
- ٣٢- «أنت بتتحسن أكثر لما أنك تجرب حاجات وفي الاخر متشتغلش

معاك وتتعلم من كده عن انك أنت متجربش ومتعملش أي حاجة
خالص»

٣٣- «جميع أصدقائي اللي عندهم أخوات صغيرين اول بيروحو
المدرسة الثانوية لسه اول نصيحة ليا منهم ليهم أنت لازم تتعلم
البرمجة»

٣٤- «أن يكون عندك Mission عايز توصل ليها وبناء الشركة الأمرين
دول بيتموا جنباً لجنب»

الدروس المستفادة من مسيرته :

الدرس الأول

لو لقيت علامات نبوغ في أبنك في مجال معين زي ما كان في مارك أول ما جه له الكمبيوتر اتعلم البرمجة بنفسه وعمل برنامج شركة جوجل كلمته عليه متخليش حاجة زي كده تعدي عليك علشان تعرف توجه ابنك فين لما يلتبس عليه الامر يروح فين ولا يعمل ايه

الدرس الثاني

جامعة هارفرد أتصرفت غلط مع مارك لما ادت له محاضرة ملهاش لازمة عن التصرف اللي عمله في حين أغفلو انه عرف يخترق نظام الحماية وكان الغرض من الاختراق اللي قام بيه هو هدف نبيل توفير حاجة مش موجودة عوضا عن كده أعطوا له محاضرة ملهاش لازمة ومحدث أهتم بدكاهه من الجامعة مش كده وبس وقطعوا خدمة الانترنت

الدرس الثالث :

مقولة مارك رقم ١ هي تقريبا بتلخص معنى تصرفاته هنا لما شركة جوجل كلمته علشان يروح يشتغل عندها منبهرش وعلى طول طار هناك لأ شاف هو عايز أيه وكان انه يكمل الدراسة هو اللي هو عايزه كمل دراسة ودخل هارفرد ولو كان راح كان ممكن منشوفش الفيسبوك وتاني تصرف وفقا لهو عايز ايه لما لقي ان الموقع او الشركة ابنتت تتجح شاف هو عايز أيه أكمل دراسة ولا أتفرغ لشركتي وساب الدراسة في هارفرد وتفرغ لمشروعه اللي خلاه يحتل الترتيب السادس بين أغنياء العالم.

الملياردير السابع

بطاقة تعارف:

الاسم : لورنس جوزيف إيسون

العمر: ٧٢ سنة (٢٠١٦)

الجنسية: أمريكي

محل الولادة: نيويورك

تاريخ الولادة: ١٧ أغسطس ١٩٤٤

كلية: لم يكمل تعليمه في جامعة إلينوي

وجامعة شيكاغو

ثروته : ٤٦,٦ مليار دولار

مصدر الثروة : شركة أوراكل

قصة نجاحه

ولد اليسون في نيويورك لأم يهودية ليست متزوجة والده كان ايطالي امريكي بعدما اصيب بالتهاب رئوي وهو في التاسعة من عمره تملت امه عنه لعتمته وعمه كي يتبنوه ولم يقابل والدته بالدم مره اخرى إلا بعدما أصبح ٤٨ عاما دائما ما كان يذكر اليسون امه بالتبني بانها كانت ام محبة وحنونة عليه على عكس والده بالتبني الذي كان يتصف بسمات سيئة صارم ومتقشف ومثبط للهمة كان لويس اليسون موظف حكومي قام بتكوين ثروة صغيرة ولكنه فقدها فيما يعرف بالكساد الكبير

وكبر في شيكاغو ودرس بجامعة إلينوي في Urban Champaign ولكنه تركها لأن والدته بالتبني قد توفت انذاك ثم بعد قضاء صيف في Northern California قام بالحضور في جامعة شيكاغو لفصل دراسي واحد حيث هناك اول أحتكاك له بتصميم الكمبيوتر في عام ١٩٦٦ وهو في عمر ال ٢٢

ولكنه لم يكمل الدراسة في أي من الجامعتين وانتقل إلى كاليفورنيا في عام ١٩٦٦ خلال فترة عمله خلال عام ١٩٧٠ بعد القيام بمهمة صغيرة بدأها في Amdahl Corporation

بدأ أليسون العمل في Ampex Corporation خلال هذه الفترة

الهمة Edgar F.Codd في تصميم ال Relational Database .

F.Codd في تصميم ال Relational Database .

• أول شركة لأليسون قام بها كانت اسمها Software Development

Laboratories

وفي عام ١٩٧٧ م وكانت استثمارها ٢٠٠٠ \$ وكان قيمة مساهمة اليسون ١٢٠٠ \$ وهو زميله بالعمل ربحا سنتين للقيام بقاعدة بيانات لل CIA وقامو بتسمية المشروع Oracle وقامو بتغيير اسم الشركة عام ١٩٧٩ ليصبح Relational Software inc وفي عام ١٩٨٢ م غيروا الأسم مرة أخرى ليصبح Oracle System Corporation أصبحت شركة Oracle بائعة قوية لقواعد البيانات لأنظمة المنخفضة والمتوسطة منافسة بذلك كل من

Sybase and Microsoft SQL Server

أول إصدار لـ Oracle كان في ١٩٧٩ وكان يسمى Oracle 2 مع العلم أنه لم يكن هناك ما يسمى Oracle ١ وفي عام ١٩٨٢ وبعد إنتاج المنتج الرئيسي لها وهو Oracle Database سمع اليسون عن نظام شركة IBM وهو System R أراد من شركة Oracle تحقيق توافق مع شركة IBM ولكن شركة IBM جعلت من هذا الأمر مستحيلا برفضها مشاركة System R في عام ١٩٩٠ قامت شركة أوركل بتسريح ١٠% من القوى العاملة التي بها ما يقارب ٤٠٠ فرد وذلك لأنها كانت تخسر كثيرا من المال في هذا الوقت كان ما حدث خطأ كما وصفه اليسون بالخطأ الإداري الكارثي وكان المتسبب فيه قسم التسويق في هذا الوقت من الشركة هذا الخطأ كاد ان يتسبب في افلاس شركة خامس ملياردير على مستوى العالم

خلال الفترة ما بين ١٩٩٠ : ١٩٩٣ كانت شركة Sybase أسرع شركة في مجال قواعد البيانات من ناحية النمو ولكن لاحقا ما سقطت ضحية لهوس الأندماج في عام ١٩٩٦ م سقطت Sybase في أندماج مع شركة

Power soft من ما جعلها خسرت الميزة التي كانت لديها في التركيز على نواة مجالها وهو Database و في عام ١٩٩٣ م باعت شركة Sybase حقوقها لشركة مايكروسوفت حيث أستخدمتها لاحقا شركة مايكروسوفت تحت أسم SQL Server عن فترة

في الفترة من ١٩٩٤ م إلى ٢٠١٠ م قامت شركة Informix بأخذ شركة Sybase وأصبحت أقوى منافس لشركة Oracle وبدات الحرب الشرسة بين كل من

Informix CEO Phil White and Ellison

والتي كانت العناوين الرئيسية لأخبار وادي السيلكون في الجرائد حتى أبريل ١٩٩٧ م حيث أعلنت Informix عن قصور في الإيرادات و انها ستقوم بأعادة صياغة ملكتساباتها ومع وقوع شركتي Informix و Sybase أستمتعت شركة أوركل بوقتها للهيمنة على السوق حتى زاحمتها مايكروسوفت SQL Server

في ٢١ يناير ٢٠١٠ وافق الأتحاد الاوربي لشركة أوركل على أكتساب Sun Microsystems

ذكرت جريدة Wall Street ان اليسون كان أفضل Executive يتقاضى أجرا في العشر سنوات السابقة .

راتب اليسون في Oracle

سنة ٢٠٠٥ م

الراتب : \$ ٩٧٥٠٠٠

البونس : \$ ٦٥٠٠٠٠٠

فوائد أخرى : \$ ٩٥٥١٠٠

سنة ٢٠٠٧ م

الراتب : \$ ١٠٠٠٠٠٠

البونس : \$ ٨٣٦٩٠٠٠

فوائد أخرى : \$ ٥٠٠٨٧١٠٠

سنة ٢٠٠٨ م

الراتب : \$ ١٠٠٠٠٠٠

البونس : \$ ١٠٧٧٩٠٠٠

فوائد أخرى : \$ ٧١٣٧٢٧٠٠

في نهاية مايو ٢٠٠٩ كان قد كون ثروة تقدر ٥٦,٨ مليار دولار

عن حياته الشخصية

• كان لديه يخت من أكبر اليخوت على العالم حتى باعه كام كان لديه طيار وكان لديه طيارتين عسكريتين

• عانى اليسون العديد من الأصابات نتيجة حبه للمخاطرة في الرياضات

التي يقوم بها مثل Mountain Biking و Body Surfing وفي يوم من أيام ممارسته لهوايته تعرض لاصابة في مرفقه عندما ذهب لمركز طبي ووجد طاقم الاطباء هناك جيد فقام بالتبرع ٥ ملايين دولار لهذا المركز فقام المركز بتغيير اسمه لأسم اليسون

• استنكر اليسون مجلس إدارة Hewlett لطرده Mark Hurd

قائلا «مجلس إدارة The HP قام بأسوء قرار منذ قرر أغبياء Apple

بطرده Steve Jobs حيث أن Ellison و Hurd كانوا أصدقاء مقربين

• لاحقا في ٦ ستمبر Oracle عينت Hurd وجعلت منه Co-

President واستعاد اليسون منصبه ك CEO

• في زفافه الرابع من مؤلفة قصص رومانسية كان Steve Jobs هو

مصور حفل الزفاف

• توقف عن العمل ك CEO لشركة أوركل في عام ٢٠١٤ تاركا مكانه

والشركة لأثنين من زملائه أكثر ثقة الان و حاول شراء فريقين كرة

سلة ولكنه فشل والان هو لا يمتلك اي فريق ولكن لازال لديه أستاذ

اوراكل

• وقد قام اليسون بالتبرع بما يصل لأكثر من ١ ٪ من ثروته للأعمال

الخيرية (ال ١٪ قد تبدو صغيرة لكن بالنسبة لثروته هي ملايين)

أهم مقولات لاري إيسون :

- ١- «عندما تحاول أبتكار شئ يجب أن تكون مستعدا أن يخبرك الجميع أنك مجنون»
- ٢- «لقد كان لدي جميع العيوب اللازمة للنجاح»
- ٣- «بيل جيتس هو البابا الخاص بصناعة الكمبيوتر هو من يقرر من سيقوم بالبناء»
- ٤- «الهدف الرئيسي من الشركات هو ان تقوم بعمل المال والهدف الرئيسي للحكومة هو أخذ من تلك المبالغ كبيرة و أعطائها للأخرين»
- ٥- «بيل جيتس يريد ان يعتقد الناس انه أيدسون في حين انه روك فيلير هذا ليس صحيح و ان الثراء ليس كالذكاء كي تكون ثري ليس من الضروري ان تكون شديد الذكاء»
- ٦- «أن تهتم بالأفراد الذين يعملون لديك شئ في غاية الأهمية وهذا شئ مهم جدا»
- ٧- «ما أوراكل؟ إلا مجموعة من الناس. جميع منتجاتها كانت مجرد أفكار في رؤوس هؤلاء الناس , أفكار قامت تلك الأفراد بكتابتها إلى جهاز كمبيوتر ثم اختباروها فتحولت إلى أن تكون أفضل فكرة لقواعد بيانات أو للغات البرمجة»
- ٨- «ما شركة أوركول إلا الأفراد التي تعمل بها فنحن نعتمد على قسم HR لبناء هذه المؤسسة كي يساعدونا ان نجد الموارد القوية وان يقوموا بتنميتها»
- ٩- «كونك الأول هو أكثر أهمية بالنسبة لي من كسب المال. لدي الكثير من المال. أيا كان المال هو، انها مجرد وسيلة لحفظ النتيجة

الآن. أعني، أنا بالتأكيد لأحتاج لمزيد من المال.»

١٠- «الحياة رحلة الغرض منها أكتشاف الحدود»

١١- «ان اردت ان تقلد ستيف جوبز في نجاحه وكانك تقول اريد ان

أرسم كا بيكاسو هل يجب علي أن أستخدم الأحمر أكثر!?!»

١٢- «أذا قمت بكل الاشياء كما يفعلها الكل في مشرواعتك بالتأكيد

سوف تخسر حتى تحتل الريادة يجب عليك أن تكون مختلف»

١٣- «أنا مدمن على الفوز. وكلما أفوز كلما أصبحت ترغب في الفوز»

١٤-«عندما بدأت أوراكل كنت كل ما أريد أن أفعله هو خلق بيئة

حيث أستمتع بالعمل.فيها وكان هذا هدي في الرئيسي. بالتأكيد كنت

أرغب في كسب بعض المال بالتأكيد لم أتوقع أبدا أن أصبح غنيا

بالشكل الذي أنا عليه اليوم . ولكن أردت حقا أن العمل مع الناس

وأنا استمتعت بالعمل مع الذي أنا معجب بهم واحبهم.»

١٥-«عندما تعيش حياتك بطريقة مختلفة هذا يجعل الناس من

حولك تصبح غير مرتاحة. يجب عليك ان تعتاد على ذلك . لانهم لا

يعرفون ما تنوي القيام به.»

١٦- «الطريقة الوحيدة للمضي قدما هي ان تجد الخلل في الحكمة

التقليدية وتعديلها»

١٧- «أنا أوّمن بان الناس يجب ان تتبع أحلامها كما فعلت أنا»

١٨- «أحد اهم الجوانب القوية في شخصيتي التي ساعدتني على

النجاح هو السؤال في الحكم الثابتة والشك في كلام الخبراء واستجواب

السلطة في حين ان هذه الجوانب قد تكون مزعجة في علاقاتك مع

والدك او مدرسك»

١٩- «هدفنا بكل بساطة هو ان نكون Desktop الخاص

«e-businesses

٢٠- «يجب عليك ان تؤمن بما تقوم به حتى تحصل على الذي تريد
الوصول إليه»

obeyikan.com

الدروس المستفادة من مسيرته:

١- لو كانت بداياتك أسوأ البدايات ام تخلت عن ابنها لأبوين بالتبني والاب بالتبني كان معاملته قاسية ومتقشفة غير إن ظروفك مخلتكش تكمل تعليمك ده ميديش ليك الحق انك يبقى عندك شماعه تعلق عليها فشلك اكثر من رجل أعمال كانت بدايته صعبة ومكملش تعليم من اساسه حقق ووصل لحاجات مش أي حد يوصل ليها ما تخليش عندك أي عذر أنك تحقق النجاح اللي أنت عايزه

٢- مستوى التقدم والتطور اللي هاتوصل له قد أيه مش مرتبط أنت خريج من جامعة ايه فا مش معنى انك مدخلتش جامعات زي هارفرد او كامبريدج او أخذت تعليم بمستوى عالي انك تدي لنفسك العذر بالفشل أغلب رجال الأعمال علموا نفسهم بنفسهم المعرفة اللي تتطورك موجودة في الكتب مش مقتصرة على الجامعات بس كل الامر انك تختار الكتب الصح اللي تديلك المعرفة اللي توصلك للي أنت عايزه مع العلم ان النجاح مش ذكاء بس النجاح لأ والشخصية اللازمة

٣- شركة سايبس غلظت لما دخلت في اندماج مع شركة بور سوفت كانت نتيجة الاندماج ده أن الشركة خسرت الميزة اللي كانت عندها المفروض الاندماج تكون المحصلة النهائية له قوة للشركة إضافية مش فقدان للميزة الخاصة بها مش أي اندماج متاح للشركات تدخل فيه تشوف بعد الاندماج ده شكل شركتي هاتبقى ازاى أقوى ولا أضعف بتفكير عملي على نواتج اللي هايجصل ايه بعد الإندماج .

الملياردير الثامن

بطاقة تعارف:

الاسم : مايكل بلومبيرج

العمر: ٧٤ سنة حتى ٢٠١٦

الجنسية: أمريكي

محل الولادة: بوسطن

تاريخ الولادة: ١٤ فبراير ١٩٤٢

كلية: art science johns hopkins

university

ثروته: ٤٠ مليار دولار

مصدر ثروته : bloomberg lp

قصة نجاحه :

مايكل مؤسس الجمعيات الخيرية بلومبرج LP & Blouberg والعمدة الـ ١٠٨ مدينة نيويورك. يعتبر مايكل رجل أعمال تجارية وأعمال خيرية عمل لمدة ٣ ولايات كعمدة لمدينة نيويورك. إن مايكل المولود في بوسطن بتاريخ ١٤ فبراير ١٩٤٢ والذي نشأ في اسرة من طبقة متوسطة في مدينة ميدفورد بولاية ماسا شوستس قد التحق بجامعة Johns Hopkins حيث كان يدفع رسوم الدراسة من خلال الاقتراض والعمل في موقف انتظار السيارات وبعد الكلية قد التحق بكلية ادارة الأعمال بجامعة هارفرد وفي عام ١٩٦٦ تم تعيينه من قبل احدى مجموعة شركات وول ستريت وهي شركة سالمون برازرز وذلك في وظيفة مبتدأ.

وسرعان ما تدرج مايكل وظيفياً في مختلف المناصب في شركة سالمون حيث قام بالإشراف على تداول الاسهم بالإضافة إلى الإشراف على المبيعات قبل ادراجها في نظم المعلومات لدى الشركة وعندما تم الاستحواذ على شركة سالمون في عام ١٩٨١ فإنه قد تم السماح له بالرحيل من الشركة ومن خلال احدى رؤى الشركة القائمة على تكنولوجيا المعلومات التي تجمع ما بين الشفافية والكفاءة في شراء وبيع الأوراق المالية اطلق شركة صغيرة في مكتب مكون من غرفة واحدة وفي الوقت الحالي تعتبر شركة بلومبرج LP شركة عالمية لديها أكثر من ١٥٥٠٠ موظف ولديها مكاتب في ٧٣ دولة على مستوى العالم. وخلال أول ثلاث سنوات له في جامعة جونز هوبكنز كانت درجاته في الهندسة ولكن خلال السنة الأخيرة له في الجامعة فإنه قد قام

بمضاعفة المقرر المعتاد وقد حصل على درجات الامتياز وفي جامعة هارفارد تعلم أسس المحاسبة والتسويق والانتاج والإدارة والرقابة والتمويل والعلوم السلوكية.

وعندما تخرج من كلية ادارة الأعمال فإن مايكل قد حصل على وظيفة في شركة سالمون برازرز حيث قضى فيها أول صيف له في إحصاء الأوراق المالية يدوياً في الوقت الذي لم تكن الحاسبات الآلية مستخدمة بشكل شائع في المحاسبة والتمويل وكان مرتبه المبدئي ٩٠٠٠ دولار سنوياً .

وقد كان مايكل شريكاً في عام ١٩٧٢ وشريكاً متضامناً في عام ١٩٧٦ وكان رئيس تداول ومبيعات الأسهم وفي عام ١٩٧٩ تدرج في المناصب الوظيفية في الشركة لتشغيل نظم المعلومات وهو القسم الذي كان مسئولاً عن تطبيق وتنفيذ تكنولوجيا الحاسب الآلي وفي حين ان مايكل قد فكر وللمرة الأولى بأن هذه كانت خطوة للخلف في حياته المهنية في شركة سالمون إلا أن خبرته كأول شخص يطبق التكنولوجيا يمكن أن تعود بالنتج عليه لاحقاً.

١٩٨١- بداية مايكل:

عندما بدأ مايكل عمله في شركة وول ستريت كان امكانية الحصول على معلومات عن السوق محدودة جداً وان هذا قد ساعد في خلق اسواق غير فعالة ومناخ منعقد من النزاهة بين المستثمرين ولذلك فإن رؤية الفرصة والحاجة للجمع ما بين الكفاءة وشفافية السوق قد جعلت مايكل يستخدم فرصة انقطاعه عن العمل في شركة سالمون برازرز لتأسيس شركة بلمبر LP حيث قام مايكل وشركاه ببناء قاعة حاسب آلي ساعدت المستثمرين في الحصول على اسعار سندات الخزانة

بشكل فعلي وعن طريق تزويد البائعين والمشتريين بإمكانية للاضطلاع على معلومات الأسعار المتطابقة فإن قاعة بلومبرج للحاسب الآلي قد المنافسة في سوق السندات عادلة.

١٩٨٢ - المبيعات الاولى :

عندما قدمت شركة ميريل لينش أول طلبية لها لشركة بلومبرج فإن مايكل وشركاه لم يكونوا قد انتجوا منتجاً كاملاً ومع اتاحة ٦ أشهر للوفاء بالطلبية فإنهم قد عملوا بشكل مستمر على تلبية تلك الطلبية في الوقت المحدد لها وفي هذا اليوم كان مايكل وزملاءه يتعين عليهم تسليم المنتج على الرغم من استمرار وجود بعض العيوب في البرامج وأن فريق العمل الذي رفض أن يتجاوز المهلة المحددة للوفاء بالطلبية قد عمل في وردية ليلية من اجل تصحيح تلك الأخطاء والعيوب وفي الصباح التالي قام مايكل ودانكان ماكميلان قاما بشحن الطلبية المتجهة نحو مكاتب شركة ميريل لنش وعندما وصلوا إلي الاجتماع المنعقد فإنهم قاموا بتشغيل زر التشغيل وعرفوا بأن الاصلاحات التي قاموا بها قد نجحت وقد فريق العمل بتسليم المنتج المتكامل في الوقت المحدد وأن مايكل وفريق العمل قد قاموا ببناء وتثبيت ٢٢ قاعة في شركة ميريل لنش وهو ما يمثل أول عملية تسليم منتج لهم.

١٩٩٠- نمو وتطور الشركة:

في الفترة بين عامي ١٩٨٧ وبين أوائل التسعينات قامت شركة بلومبرج PL بفتح مكاتب لها في لندن وطوكيو وبرنستون ونيو جيرسي وسيدني وفرانكفورت وقامت بإطلاق مؤسسة بلومبرج نيوز من أجل تقديم الأخبار الحقيقية عن الشركة وقامت أيضاً بإطلاق اذاعة بلومبرج راديو وبلومبرج تليفجن وضمان ارسال الرسائل الالكترونية قبل

سنوات من ابتكار تقنية البريد الالكتروني وبعد نجاحها المبدئي فإن تلك الشركة قد تطورت بشكل كبير حتى استطاعت تقديم المعلومات الفعلية إلي مجموعة كبيرة من الأسواق والمنتجات وفي الوقت الحالي يعتبر لدى شركة بلومبرج LP اكثر من ١٦٠٠٠ موظف في ١٩٢ موقع تقوم بتقديم معلومات عن الشركات بالإضافة إلي المعلومات المالية والأخبار والرؤى التجارية والمالية على مستوى العالم.

وخلال فترة ولايته كعمدة لمدينة نيويورك من عام ٢٠٠٢ حتى ٢٠١٣ قام مايكل بتطبيق طريقته القائمة على الابداع والابتكار في ادارة المدينة حيث قام بتغيير النظام المدارس العامة المعطل عن طريق زيادة المستويات ومساءلة المدارس عن مستوى النجاح التعليمي ثم بعد ذلك عمل على التشجيع على النمو الاقتصادي وتحقيق مستويات غير مسبوقة من خلق الوظائف الجديدة وذلك عن طريق اعادة احياء المناطق الصناعية القديمة والحث على اقامة المشروعات ودعم الشركات الصغيرة ودعم وتعزيز الصناعات الرئيسية بما في ذلك وسائل الإعلام الجديدة والسينما والتلفزيون والعلوم الحيوية والتكنولوجيا والسياحة ومن ثم فإن السياسات الاقتصادية المتبعة من قبل عمدة مدينة نيويورك مايكل قد ساعدت المدينة في تحقيق المستويات غير المسبوقة من زيادة معدلات خلق فرص عمل في القطاع الخاص في الأحياء التي كانت مصابة بالكساد مسبقاً حتى في أوج وذروة الكساد الوطني العميق .

وبالتالي فإن توجهه واهتمامه بالصحة العامة قد أدى إلي وضع استراتيجيات جديدة وطموحة اصبحت نماذج قومية بما في ذلك حظر ومنع التدخين في كافة أماكن العمل الداخلية والمنتزهات والشواطئ

وقد ازدادت معدلات توقع الحياة بمعدل ٣٦ شهر خلال فترة ولاية مايكل كعمدة نيويورك التي استمرت لمدة ١٢ عام ثم بعد ذلك قام بإطلاق جهود مضيئة لمكافحة الفقر بما في ذلك مبادرة الشباب ومركز الفرص الاقتصادية التي تم تكرار برامجها الرائدة على مستوى الدولة. وكنتيجة لذلك فإن مستوى الرفاهية في مدينة نيويورك قد انخفض بنسبة ٢٥% وان مدينة نيويورك كانت هي المدينة الكبرى الوحيدة في الدولة التي لم تواجه زيادة في معدلات الفقر ما بين التعداد السكاني الذي تم اجراءه عام ٢٠٠٠ وبين عام ٢٠١٢ وقد قام ايضاً بابتكار خطط الابداعية لمحاربة التغير المناخي ودعم وتعزيز التنمية المستدامة مما ساعد في خفض الآثار الكربونية على المدينة بمعدل ١٩% وأن اعتقاده بأن عمد الولايات المتحدة الأمريكية وقادة الشركات يمكنهم المساعدة في احداث تغيير في واشنطن قد دفعه إلى اطلاق تحالفات قومية ثنائية الأحزاب لمحاربة انتشار الأسلحة غير القانونية بالإضافة إلى اصلاح قوانين الهجرة والاستثمار في البنية التحتية. ومن ثم كان من الرواد الأقوياء في المجتمع الثقافي في المدينة حيث قام بزيادة الدعم المقدم للفنانين والمنظمات والمساعدة في تفويض اكثر من ١٠٠ لجنة دائمة للفنون العامة في كافة الأقسام الادارية والأحياء الخمسة في المدينة.

وعندما ترك مجلس المدينة عاد مايكل إلى الشركة التي قام بتأسيسها في حين قام بتكريس مزيد من الوقت إلى الأعمال الخيرية والتي كانت تحتل قمة اولويات حياته المهنية وفي الوقت الحالي فإن مؤسسات بلومبرج الخيرية تستخدم الطريقة المميزة القائمة على البيانات لإجراء التغيير العالمي النابع من خبراته كرجل اعمال وكعمدة لنيويورك

وبالإضافة إلى مجالات التركيز الخمسة للأعمال الخيرية لـ مايكل - الصحة العامة - الفنون والثقافة - البيئة - التعليم - الإبداع والابتكار الحكومي , فإن مايكل قد استمر في دعم المشروعات التي تمثل أهمية بالنسبة له بما في ذلك الجامعة التي تخرج منها وهي جامعة جونز هوبكنز حيث أنه قد عمل فيها كرئيساً لمجلس الأمناء منذ عام ١٩٩٦ حتى عام ٢٠٠١ وأن كلية الصحة العامة بالجامعة وهي أكبر منشأة صحة عامة في الولايات المتحدة الأمريكية قد اطلق عليها اسم كلية بلومبرج للصحة العامة وذلك تقديراً لالتزامه ودعمه فقد تبرع بلومبرج بأكثر من ٣,٣ مليار دولار للعديد من القضايا والمنظمات وكرئيساً لمجموعة قيادة المناخ C٤٠ من عام ٢٠١٠-٢٠١٣ فإنه قد جذب الانتباه العالمي نحو الدور الرائد الذي تلعبه المدن في مكافحة التغير المناخي ففي عام ٢٠١٤ قام الأمين العام للأمم المتحدة بان كي مون بتعيين بلومبرج لقد يكون هو المبعوث الخاص للأمم المتحدة لدى مؤتمر المدن والتغير المناخي حيث يركز هناك على مساعدة المدن والدول في وضع وتحقيق أهداف التغير المناخي الطموحة .

ويعد مايكل أباً لابنتين وهما إيفا وجورجينا

أهم مقولاته

١- «إذا كنت تعتقد حقا أنك بإمكانك أحداث فرقا وان يمكنك أن تترك إرثا من المدارس وظائف أفضل والشوارع أكثر أمانا، لماذا لا تنفق المال؟ والهدف هو تحسين المدارس واسقاط الجريمة، وبناء المساكن بأسعار معقولة، وتنظيف الشوارع»

٢- «الحقيقة القاسية هو أن يجب علينا ان نحقق التوازن في الميزانية.»
٣- «قد لا نتفق دائما مع كل فرد من جيراننا. هكذا الحياة. وانها جزء من الذين يعيشون في هذه المدينة الكثيفة المتنوعة. ولكننا ندرك أيضا أن جزءا من كونك نيويورك يعيش مع جيرانه هو الاحترام المتبادل والتسامح.»

٤- «الناس الذين يشعرون بالقلق إزاء الخصوصية لديهم الحق في ان يشعروا بالقلق. لكننا نعيش في عالم معقد حيث انك ذاهب ليكون لدينا مستوى من الأمن أكبر مما فعلت في الأيام السابقة ، اذا صح التعبير قوانيننا وتفسيرنا للدستور، يجب أن تتغير.»

٥- «كونك رجل أعمال ليس كل الامر هو بدء عمل تجاري. انما هي طريقتك للنظر إلى العالم: رؤية فرصة حيث يرى آخرون العقبات، أخذ المخاطر عندما تأخذ الآخرين ملجأ.»

٦- «لا يهم من أنت، إذا كنت تثق في نفسك وفي أحلامك، نيويورك ستكون دائما هو المكان المناسب لك»

٧- «إذا كنت تريد حل مشاكل المجتمع، عليك البدء مع أفضل التعليم الحكومي»

٨- «لا تخاف من أن تاخذ حقوقك وتحلى بالثقة في قدراتك ولا

تسمح للأوغاد أن يسقطوك أرضاً»

٩- «يجب عليك أن تكون أولاً على استعداد للفشل - ويجب أن يكون

لديك الشجاعة للمحاولة بغض النظر عما ستكون النتائج عليه»

١٠- «في مجال الأعمال التجارية، عندما تفشل في شيء، عندما لا ينجح

شيئاً قل لنفسك ، لقد تعلمت أن هذا ليس طريقاً للذهاب لما أريد»

١١- «في اليوم التالي مباشرة عندما تم طردني من العمل في اليوم التالي

حرفياً بدأت شركة جديدة»

١٢- «إذا كنت تريد أن تفعل شيئاً لأطفالك واطهار كم كنت تحبهم ،

احد أفضل الأشياء حتى الآن هي دعم المنظمات التي من شأنها خلق

عالم أفضل لهم ولأبنائهم.»

١٣- «لطالما ما احترمت أولئك الذين حاولوا تغيير العالم نحو الأفضل،

بدلاً من الشكوى فقط حول ما يزعجهم»

١٤- «لطالما ما كان انجاز المهام الأساس لنجاح الشركة الخاصة بي»

١٥- «صلب ليست كلمة أود أن استخدم لأصف نفسي. بها عني

هي الأكثر ملاءمة»

١٦- «لا أحد يريد وظيفة حيث أنك لا تمتلك بها سلطة يمكنك

من المسؤولية. بل على العكس تماماً. كلما أعطيت السلطة والمسؤولية

للناس التي تعمل لديك كلما كان بإمكانك جذب وتعيين ناس أفضل

وسيعملون بجدا أكثر لك وسيزداد ولائهم لك اكثر»

١٧- «هدفنا هنا في نيويورك هو ضمان أن كل طفل خريجي المدارس

الثانوية على استعداد لبدء مهنة أو بدء في الكلية ونرغب في زيادة

عدد الطلاب الذين يتخرجون من الكلية»

١٨- «الحياة قصيرة جداً لقضاء بعض الوقت في تجنب الفشل»

١٩- «عندما جئت إلى السلطة، وقال الناس، «الملياردير قد أتى؟ كيف يعيش؟ ماذا يأكل؟ وكيف ينام؟ اليوم، يروني في مترو الأنفاق القادمة مجموعة من الناس يقولون مرحبا، بعض الناس ابتسامة فقط و البعض الاخر من الناس ينامون فقط. انها ليست قضية»

٢٠- «بعد العمل الشاق، أكبر المحددات للنجاح هي ان تكون في المكان المناسب في الوقت المناسب.»

٢١- «من وجهة نظري لماذا لا تحاول ان تقوم بتغيير الأشياء التي تزعجك بدلا من ان تشتكي ان توفر العمل الذي نحن في حاجة له ولكن إذا كل ما تريده هو ان تخرج وتشتكي سوف نضمن لك ان تقوم بذلك»

٢٢-«ريادة الأعمال هي متعلقة بروح المبادرة و وجود فكرة لفعل شيء كبير ولكن ليس لديك خطة كاملة تماما حول كيفية القيام بذلك ولكن لديك الدافع وقوة الإرادة وسعيك على أنجابه»

الدروس المستفادة :

١- مش ال MBA هي اللي هاتخليك تعرف تعمل شركة قوية ولا DBA ولا PHD في كام واحد في العالم معاه الشهادات دي لكن لو بصيت على أقوى ١٠ مليارديرات مفيش غير ٢ بس منهم هما حملة ال MBA الملياردير الثامن والتاسع أما من الملياردير الأول للسابع ولا شافوها أصلا

٢- متكونش رأيك على الناس من الشهادات ولا المناصب دايمًا عود نفسك تسمع الفكرة المجردة لأن لو كده لو كنت قابلت امانسيو أورتيجا الملياردير الثاني وهو شغال في أول محل له وعنده أفكار تطوير لمشروعه و مش معاه شهادة جامعية و شغال خياط في محل صغير وقالك رايه او أفكاره اللي هاتخليه ملياردير وتعمل شركة عملاقة معملهاش كتير من حملة ال MBA و DBA و ال PHD مكنتش هاتسمع له ولا ها تهتم لرأيه في الأغلب له لأنه معهوش شهادات ولا معاه منصب قوي عود نفسك تسمع الفكرة المجردة بغض النظر مين صاحبها علشان متاقبلش أمانسيو أورتيجا الجديد ويوقولك على أفكار لتطوير مشروع ليك وترمي نجاحك بأيديك طب هل معنى كده ان التعليم ملهوش فائدة لأ خالص الملياردير التاسع عمل ثروته من مفاهيم أستخلصها وكونها من التعليم بتعاه بس مفاهيم هوطلعها بدماغه يعني الرك بردو على نظافة العقل اولًا مش التعليم نفسه

٣- من أهم الدروس والحاجات اللي أجمع عليها أغلب أقوى ١٠ مليارديرات ١٠/٨ منهم انهم بدأو تقريبا من الصفر وبعضهم بدأو

من تحت الصفر وأعتادا على مجهوداتهم ذكائهم صبرهم مثابرتهم وصلوا لتطور قوي تطوير عقلي ونفسي كبير و في القصة دي ابتدا من أنه بيشتغل في مواقف العربيات و اقتراض الفلوس علشان يسدد مصاريف الدراسة ومستسلمش لظروفه لعمدة نيويورك ٣ فترات ورا بعض والملياردير رقم ٨ على العالم .

٤- من أجمل واهم المقولات الي قالها

«كونك رجل أعمال ليس كل الامر هو بدء عمل تجاري. انما هي طريقتك للنظر إلى العالم: رؤية فرصة حيث يرى آخرون العقبات، أخذ المخاطر عندما تأخذ الآخريين ملجأ.

٥ - من أهم الدروس من مقولاته إن روح الملياردير ده الأيجابية والمبادرة لحل المشاكل الي بتواجهك مش إنك تقعد تشتكي وإنك تبقى عنيد ويبقى عندك روح المغامرة ومتخفش من الفشل وان حصل ليك تتعامل معاه الحاجات دي هي فعلا توصيف لبي عمله كل رجال الأعمال ولا واحد فيهم باستثناء الملياردير الثالث كان عارف أنه هاينجح ولا لأ ولكن الكل خد زمام المبادرة والعمل الجاد لتحقيق حلمه وانه يخليه حقيقة والنجاح جه ليهم بعد كده لكن مكنوش قعدو في بيوتهم و اتعرضت عليهم المشاريع وده مشروع هاينجح وده لأ وهما اختاروا لأ كانت روح رجال الأعمال دي هي الي الراجل ده بيتكلم عنها بالاضافة الى المخاطرة المحسوبة

الملياردير التاسع

بطاقة تعارف:

الاسم شاليز كوش

السن: ٨١ سنة (حتى ٢٠١٦)

الجنسية: أمريكي

محل الولادة : وتشيشتا كانساس

تاريخ الولادة: ١ نوفمبر ١٩٣٥

كلية : الهندسة في معهد مساسوستش

للتكنولوجيا

ثروته : ٣٩,٦ مليار دولار

مصدر الثروة : diversified

قصة نجاحه

ولد وعاش في Wichita, Kansas وتعلم Charles في معهد مساسوستش للتكنولوجيا حصل على شهادة الهندسة العامة عام ١٩٥٧ م وحصل على الماجستير في هندسة الميكانيكا ١٩٥٨ م وماجستير أخرى في الهندسة الكيميائية في ١٩٦٠ م وبعد الكلية بدأ Charles في العمل في شركة Arthur D. Little, Inc وكان عمله فيها لفترة قصيرة ، بعد ذلك رجع Charles الى Wichita وعمل بشركة والده عام ١٩٦١م

التي كانت أسمها في ذلك الوقت

Rock Island Oil & Refining Company

عمل هناك مع أخويه

في عام ١٩٦٧ أصبح رئيس شركة والده التي كانت في هذا الوقت شركة متوسطة الحجم قام بتغيير اسم الشركة في نفس السنة ليصبح «Koch Industries» تكريما لوالده

وعمل منذ ١٩٨٢ عمل مديرا لشركات عدة منها

Georgia-Pacific LLC, paper and pulp products

resin and fiber company Invista

Entrust Financial Corp

Koch Industries Inc

وساهم وساعد في انشاء العديد من المؤسسات مثل

Cato Institute

the Institute for Humane Studies

,Mercatus Center at George Mason University

Bill of Rights Institute

Market-Based Management Institute

مع تطور شركة Koch حافظ Charles على منصبه ك CEO للشركة

وعمل أخوه David H. Koch في منصب

Executive Vice President

وحصة كل منهم في الشركة هي ٤٢٪ لكل فرد منهم بإجمالي نصيب للأخوين = ٨٤٪ من الشركة ككل وقدر ورثا هذه الشركة من والدهما كما ذكرنا مسبقا ولكن في بادئ الأمر كانت نشاطات الشركة مقتصرة على تكرير البترول والكيماويات ولكن قام الاخوين معا بتزويد نشاطات الشركة حتى انها شملت تصنيع وتسويق ومعدات تقنية المحافظة على البيئة ، وصناعة المعادن ، والالياف ، والاسمدة ، والبولييمرات بالاضافة الى التجارة في السلع و تربية المواشي ، وغير ذلك من انتاج المنتجات ذات الماركات المعروفة مثل صناعة سجاد ستينماستر وانسجة المنتج ليكرا و اكواب ديكسي الورقية في عام ٢٠٠٧ اوضح رجل الأعمال الاستراتيجية التي تبناها لكي يستطيع مضاعفة نجاح شركة والده والتوسع في اعمالها بنجاح في كتابه «علم النجاح وهي سياسة MBM»

Market Based Management

اما عن مصطلح MBM هو مفهوم استخدمه في المؤسسة بيتكون من شقين علشان نفهم الشقين محتاجين نعرف مكونات كل شق فيهم الجانبين في الأول هما (العشر مفاهيم ، والخمسة أبعاد)الجانب الأول وهو العشر مفاهيم

١- النزاهة : وهي أن تقوم جميع الأعمال التي تقوم بها بنزاهة
٢- الألتزام : الألتزام بجميع القوانين واللوائح بنسبة ١٠٠٠٠ ٪ من ما
سيطلب من الموظفين لديك أن يلتزموا بنفس القواعد ١٠٠ ٪

٣- خلق القيمة : المساهمة في تقدم القيمة المجتمعية وذلك بتطبيق
أفكار وقيم و سياسات الدول المتقدمة وسيتم ذلك باتخاذ قرارات
أفضل والتخلص من الأشياء التي لا قيمة لها وعن طريق التطوير
والتحسين

٤- مبادئ ريادة الأعمال: تطبيق الحكم والمسؤولية والمبادرة ومهارات
التفكير الاقتصادية و مهارات التفكير النقدية، والشعور بالحاجة
الملحة اللازمة لتوليد أكبر مساهمة، بالتوازي مع فلسفة المنظمة
للمخاطر.

٥- التركيز على العملاء: (هو المفهوم الدارج لمعنى تركيز مع العملاء
هو انك تشوف احتياجهم إيه وتشبعها لكن اللي كان مكتوب في
موقع مؤسسة MBM كان حاجة تانية (هو ان عليك اكتشاف
والتعاون وانك تشارك مع كل اللي يمكنهم أن يساهمو أكثر في تقديم
مجتمع فعال قوي .

٦- المعرفة : أسعى أنك تستخدم أحدث المعرفة وأنك تحصل عليها
وأنك تشاركها مع من حولك والقيام بذلك الأمر تحت ظل المنافسة
وقم بتطوير المقاييس الخاصة بك التي تاخذك إلى اتخاذ إجراءات
أكثر فاعلية

٧- التغيير : عليك أن تتوقع التغيير وتبناه وان تتحدى الوضع القائم
عن طريق التدمير الخلاق الذي تقوم به بالاستكشاف التجريبي

٨-التواضع : كن مثالا في التواضع والأمانة الفكرية. تسعى باستمرار للفهم والتعامل البناء مع الواقع لخلق القيمة وتحقيق التحسين المستمر لشخصك .

٩-الاحترام: عامل الناس متحليا بالصدق والكرامة والاحترام ومراعاة المشاعر الخاصة بهم . قدر قيمة التنوع مثل التنوع في الخبرات ووجهات النظر والمعرفة والأفكار. دائما شجع ممارسة العمل الجماعي عندما يقتضي الأمر

١٠- الوفاء : عليك أن توجد الوفاء والأخلاص في العمل الذي تقوم به وذلك عن طريق تطوير قدراتك على أنتاج نتائج تقدم أعلى القيم

أما الشق الثاني لمعنى مفهوم MBM هو خمسة هم

١-الرؤية: تحديد أين وكيف يمكن للمنظمة أن خلق أكبر قيمة على المدى الطويل.

٢-الموهبة والفضيلة : ساعد في ان تضمن تعيين وإبقاء وتطوير في شركتك من يتحلى بالقيم والمهارات والقدرات المناسبة لما تريده .

٣- عملية المعرفة: خلق، واكتساب وتبادل وتطبيق المعرفة المناسبة وقياس وتتبع الربحية.

٤-حق اتخاذ القرار : تأكد من أن تعين الشخص المناسب في كل دور لديك وان تعطيه السلطة التي تمكنه من اتخاذ القرارات اللازمة كي يحقق المطلوب منه كي تتمكن من محاسبتهم لاحقا على قراراتهم بشكل عادل .

٥-المكافآت : كافئ الناس وفقا للقيمة التي يقدمها للمنظمة

بتطبيق هذه الخمس ابعاد مع تفعيل العشرة مفاهيم بداخلهم تمكن
١١٩

تشارلز من قيادة شركته للنجاح الباهر

بحلول عام ٢٠٠٠ كانت الشركة قد وظفت ١٧٠٠٠ مورد
في عام ٢٠٠٦ انتجت شركة Koch عوائد تقدر بـ ٩٠ مليار دولار
بمعدل نمو مضاعف ٢٠٠٠ مرة
أصبحت شركة Koch في ٢٠١٤ تساوي ٤١,٣ مليار دولار وفقا لمجلة
فوربس
وأعتبر Charles ان طبيعة شركته المختلفة تتوجب عليه النظر
للأهداف طويلة الاجل بدلا من أخذ القرارات قصيرة المدى المبنية
على تقلبات السوق وتعد شركة Koch ثاني اكبر شركة من ناحية
الإيرادات في الولايات المتحدة الامريكية وفقا لأستفتاء قامت به مجلة
فوربس سنة ٢٠١٠

قد ألف كتابين

الكتاب الأول :

«The Science of Success» وده صدر سنة ٢٠٠٧

الكتاب الثاني :

«Good Profit» أصدره في اخر عام ٢٠١٥

أهم مقولاته

- ١- «عندما يقوم كل فرد في المجتمع بأخذ شيئاً ما دون أن يقدم شيئاً عاجلاً أم اجلاً لن يبقى شيئاً ليأخذه أحد لأن لا يوجد من ينتج»
- ٢- «المواطنون الذين يعتمدون على الحكومة في ان تقوم لهم بكل شيئ ينتهي الأمر بهم بان يكونوا تابعين للحكومة وان يفعلوا كل ما تطلبه منهم الحكومة مهما كان ولايقف الأمر عن هذا الحد ولكن يتعدى الأمر أنهم يتدمر لديهم روح المبادرة وأحترام الذات»
- ٣- «دور المنظمات هو ان تقدم المنتجات والخدمات التي تجعل الناس تعيش بشكل أفضل وأستخدم أقل للموارد و أن يتصرفوا بشكل وفي وملئ بالنزاهة»
- ٤- «درست المبادئ التي تندرج تحت السلام والرخاء وخلصت منها إلى ان الطريق الوحيد لتحقيق المجتمعية والرفاهية هي من خلال نظام اقتصادي حر»
- ٥- «في مجال الأعمال الوظائف الحقيقية هي التي تجلب وتنتج منتجات وخدمات ذات قيمة للأفراد وتكون أكثر قيمة من بدائلهم الأخرى ولكن دعم الوظائف الغير فعالة فهو مكلف وفيه أهدار للموارد ويضعف اقتصادنا»
- ٦- «أنا أؤمن ان المحسوبة ما هي إلا رفاهية للاغنياء والأقوياء ويجب ان يتم إلغائها»
- ٧- «شركة Koch وظفت أكثر من ٦٠٠٠٠ أمريكي الذين يقومون بإنتاج الاف المنتجات التي يحتاجها ويريدها الأمريكيان»
- ٨- «لا أريد أن أهدر حياتي في ان أحصل على الشهرة»

٩- «يجب ان نقوم بحساب وقياس ما سيؤدي إلى النتائج ليس ما هو سهل علينا قياسه»

١٠- «من أصعب وأكثر الأشياء ألما في جميع أنواع التغيير هو تغيير طريقة تفكيرنا»

١١- وعندما سئل عن الوقوع في الأخطاء رد قائلا «لقد أخفقت كثيرا»

١٢- «ال فشل الحقيقي من وجهة نظري هو الفرصة المهدرة و الأشياء التي كان من المفترض القيام بها ولكنك لم تقم بها»

١٣- «الآية الأكتشاف تبدأ عندما نلاحظ فرق غامض بين ما هو الشئ عليه وما يمكن أن يكون عليه»

١٤- «الناس تستفيد من الربح أو الخسارة بناء على القيمة التي يقدموها للمجتمع»

١٥- «أفعل وقم بما لديك بشغف و اختر أكثر شئ يعود عليك بالنفع»

١٦- «بالعودة إلى السوق الحر بناء على قواعد الأستفادة والملكية الصحيحة المقياس الصحيح لنجاح أي مؤسسة هو مقدار الربحية على الأجل الطويل»

١٧- «نحن لا ندخل في شركة إلا بوضع الية للخروج منها مسبقا»

١٨- «الإنسان الذي لديه مطرقة ولكن لا يوجد لديه الفهم كل مشكلة ستواجهه بالنسبة له ستكون كالمسمار»

١٩- «من بين جميع الشركات الكبيرة أستمرت صناعات Koch في ان تزداد بسرعة في الحجم والربحية ودائما ما سؤلنا ما السر وراء ذلك يكمن الاجابة في MBM

Market Based Management

ونحن نصنف هذا المفهوم كالتالي : تطبيق المبادئ التي تجعل

المؤسسة تنجح على المدى الطويل مع ضمان تقديم ما يكفل ازدهار المجتمع»

٢٠- «رؤية الشركات تكمن في

يجب ان نقوم بـ + لقد قمنا بـ + تغيير»

٢١- «لقد قمت بتطور وتقوية نوعين من الشغف بدخلي

الأول : الشغف لبناء شركة قوية

الثاني : القدرة على تحديد وفهم القواعد التي تقود إلى الرخاء وتطور

المجتمع وذلك بعد دراسة كل من التاريخ الاقتصادي والفلسفة وعلم

النفس وتخصصات اخرى خلصت منها إلى أن هذان البعدان مرتبطان

ببعض بشدة»

٢٢- «الأداء الذي قمت به في الماضي لا يضمن لك النجاح في المستقبل»

٢٣- «إرداتنا في أن نتحرك بسرعة و أن نستوعب أكثر ونخاطر ونعطي

خدمات أفضل مكنتنا من أن نكون في القيادة في شركات النفط الخام»

الدروس المستفادة من مسيرته :

١- لما لقي انه هايشغل في شركة والده اللي هي بتعمل في تكرير البترول والكيماويات مدخلش بالحظ لأ درس علشان يفهم الأول وخذ ماجستير في هندسة الميكانيكا و ماجستير تاني في الهندسة الكيميائية أغلب رجال الأعمال اللي عملو ماجستير مكملوش للدكتوراه زي تشارلز و رجل أعمال صيني أسمه روبين لي صاحب موقع بحث Baidu وهو على آخر تقييم قراته له كان تاني أغنى واحد في الصين خد ماجستير بر دو بس مكملش للدكتوراه

٢- قوة الفرد لا يمكن الاستهانة بيها تشارلز خد الشركة من والده وهي متوسطة الحجم وبتعمل في مجال واحد بس وهو تكرير البترول والكيماويات ولكن بقدراته وصلها أنها تبقى شركة بعوائد وصلت سنة ٢٠٠٦ م ل ٩٠ مليار دولار وإنها تبقى تاني شركة تعمل إيرادات في أمريكا سنة ٢٠١٠ م وزودت ليها مجالات كتيرة تشتغل فيها مش تكرير البترول والكيماويات وبس

٣- تشارلز موصلش للكلام ده من الهوا لأ زي شوفنا في القصة اللي فاتت كل رجل أعمال بتبقى له رؤية ومبادئ ومفاهيم جديدة خاصة بيه بيمشي بيها مع الوقت شركته بتبقى قوية سواء كانت المبادئ دي هو شافها عن عقل قوي ورؤية فريدة او عن طريق قراءة الكتب المناسبة اللي تساعد على تكوين المفهوم الخاص بيه زي حالة تشارلز هنا هو قرأ نظريات عن الاقتصاد وإدارة الاعمال خلص منها لمبدأه مش من فراغ لكن من قراءة الكتب المناسبة زي ما ورين بافت عمل

باختيار الكتاب الصح علشان يتعلم منه
٤- لما لقي طبيعة شركته مختلفة عن باقي الشركات خلى قرارته
معتمدة على الأجل الطويل مش تقلبات السوق القصيرة وبس

obeikan.com

الملياردير العاشر

بطاقة تعارف:

الاسم : ديفيد هاملتن كوش

العمر: ٧٦ سنة (٢٠١٦)

الجنسية: أمريكي

محل الولادة : وتشيشتا كانساس

تاريخ الولادة : ٣ مايو ١٩٤٠

كلية الهندسة في معهد مساسوستش

للتكنولوجيا

ثروته تقدر: ٣٩,٦ مليار دولار

مصدر الثروة : Diversified

قصة نجاحه

هو قبل ما ندخل في قصة نجاحه على موقع فوربس مفيش رقم ١٠ رقم ٩ متكرر مرتين لأن هو وأخوه اللي هو تشارلز اللي لسه مخلصين قصته نفس مقدار الثروة فاموقع كاتبهم بالشكل ده فاحنا كا قراء عارفين انه هو ال ١٠ على العالم كأغنى رجل طب له وهو وأخوه نفس الثروة لأن اللي طور الشركة وقواها فكر أخوه مش هو في الانجازات اللي عملها في القمص اللي قعدت ادور عليها في النت ملقتش له حاجات عملية في شركته كل أعماله حاجات خيرية وسياسية وبس لكن كتطوير إداري وسوقي أخوه هو اللي عمل كده حتى في المقولات اللي قالها ومكتوبة له على النت مقولاته ضعيفة جدا جدا فهو في الشركة كده بالمصري زي ما أحنا بنقول بالحب لكن أخوه هو اللي قام بالشركة وهو اللي عمل كتابين كتب فيهم السياسة اللي اتبعها زي ما قولت في قصة نجاح أخوه و زي ما قولت بردو في اول الكتاب مش هكتب عن الراجل ده كتير مش كتابة للكتابة لكن كل اللي محتاجين نعرفه عنه هو انه مهندس كيميائي من معهد مساسوستش للتكنولوجيا وان هو الاخ الأصغر لتشارلز ترتيبه رقم ٣ في أخوته وهو اللي افتتح مكتب الشركة في نيويورك زي ما قولت أخوه هو اللي طور الشركة

مقولات David Koch

١- «عندما ذهبت إلى قاعة الديناصورات لأول مرة مع أبي وأخي التوأم في المتحف الأمريكي للتاريخ الطبيعي ذهلت من رؤية الديناصور

جزء الاستمتاع فقط

الجزء ده نستعرض معلومات جميلة وعملية في نفس الوقت يتكون من نقطتين

- أرقام للأستمتاع مش أكثر ولا أقل
- موضوعات هامة تكلم عنها أقوى ١٠ مليارديرات

النقطة الأولى

- ١- القراءة في الكتب الصح ساعدت ٤ ملياديرات انهم يوصلو لفكرة بداية المشروع بتاعهم اللي بعد كده بقت شركات عالمية
- ٢- ٨ ملياديرات بداو من الصفر وعملوا شركاتهم و ثروتهم بذكائهم واجتهادهم الشخصي وتطويرهم الذاتي لنفسهم ولشركاتهم مش اكرت ولا أقل
- ٣- ملياديرين فقط من ١٠ هما اللي ورثو شركة متوسطة وطورها لتصبح قوية وأستخدموا القراءة الفعالة للكتب الصح للتطوير والوصول للمبادئ بتعتهم اللي طورت شركاتهم وخلتها بقت قوية يعني مش من فراغ بردو أجتهد في السعي
- ٤- أقوى ١٠ ملياديرات ٧ منهم بس في أمريكا
- ٥- في أربع رجال أعمال أقوىاء مش معاهم شهادة جامعية أصلا وهم أصحاب الشركات العملاقة دي (مايكروسوفت و زارا و فيسبوك و أوركل)
- ٣ منهم سابو التعليم الجامعي من جامعات مرموقة وقوية علشان يبدأو مشروعاتهم و الواحد ده موصلش لثانوي أصلا بس كان ذكي أنه يعرف يستغل الظروف اللي حوله ويطور من نفسه
- ٦- النصيب الاكبر لمجال التكنولوجيا في المجالات اللي ساعدت ٤ رجال أعمال من أقوى ١٠ في أنهم بينو ثروتهم (مايكروسوفت و شركة اوركل و موقع أمازون و موقع الفيسبوك)
- ٧- واحد بس اللي كان واثق وعارف انه هايبقى غني وهو الملياردير الثالث اما الباقي مكنش حاطط في حسابانه انه ها يوصل لتصنيف

ده اللي هو من أغنى ١٠ على العالم أصلاً ولا هايبقى معاه فلوس
كثيرة اوي كده

٨- الشهور اللي أتولد فيها أكثر من ملياردير من الـ ١٠ دول

- شهر يناير أتولد فيه ٢ (الملياردير رقم ٤ و رقم ٥)

- شهر مايو أتولد فيه ٢ (الملياردير رقم ٦ و ١٠)

- شهر أغسطس أتولد فيه ٢ (الملياردير رقم ٣ و ٧)

النقطة الثانية

عن التعيين والاختيار والموارد البشرية :

١- « أن تهتم بالأفراد الذين يعملون لديك شئ في غاية الأهمية وهذا شئ مهم جدا»

(الملياردير السابع)

٢- « ما أوراكل؟ إلا مجموعة من الناس. جميع منتجاتها كانت مجرد أفكار في رؤوس هؤلاء الناس , أفكار قامت تلك الأفراد بكتابتها إلى جهاز كمبيوتر ثم اختباروها فتحولت إلى أن تكون أفضل فكرة لقواعد بيانات أو للغات البرمجة»

(الملياردير السابع)

٣- « ما شركة أوركل إلا الأفراد التي تعمل بها فنحن نعتمد على قسم HR لبناء هذه المؤسسة كي يساعدونا ان نجد الموارد القوية وان يقوموا بتنميتها»

(الملياردير السابع)

٤- «أنا أفضل أنا أقوم بعمل ٥٠ مقابلة عمل على ان اقوم بتعيين الشخص الخاطئ»

(الملياردير الخامس)

٥- « يجب أن نكون قادرين على الحفاظ على المواهب الموجودة لدينا في الشركة ، والحفاظ على أن يكون طاقم العمل الموجود معنا

دائماً محفز بالإضافة إلى تعيين أفراد جدد في الشركة ، و توفير في نفس الوقت للشركة نظرة جديدة و الطموح المطلوب و القوة الدافعة التي تمكننا من تلبية أغراض جديدة وطموحة»

(الملياردير الثاني)

٦- « السر في المورد البشري : عزيمة ودافع ما يقرب من ٩٠٠٠٠ مورد بشري موجها نحو هدف واحد هذا هو الذي سمح لانديتكس على مواصلة تقديم نمو متطور مستمر ، والحصول على عوائد متميزة من جميع استثماراتنا»

(الملياردير الثاني)

٧- « نحن بالفعل نقوم بتحفيز الموارد البشرية التي لدينا كي تقوم ببناء شئ تكون فخورة هي به»

(الملياردير السادس)

عن المنافسة

١- «بغض النظر عن هل هي Google أو Apple أو حتى أي برنامج مجاني لدينا منافسين أقوىاء يجعلوننا نقف دائماً على اطراف أصابع اقدامنا»

(الملياردير الأول)

٢- « أعتقد ان المنافسة الأيجابية التي بين الولايات في الهند واحدة من أهم الأشياء الايجابية التي لدى الدولة»

(الملياردير الأول)

٣- « المنافسة تجعلك أفضل دائماً دائماً ما تجعلك المنافسة أقوى حتى وان ربح منافسك »

(الملياردير الرابع)

٤- « عندما نكون مع بعضنا البعض لا يجب على المجموعة ان تتشاجر فيما بينها يجب ان يكون لهم اتجاه واحد وبدلاً من المشاجرة داخل الشركة الأفضل ان يتم المنافسة خارج الشركة »

(الملياردير الرابع)

٥- « فكر في الانسان الرياضي قد يكون جيد في منزله ولكن ليس أفضل من جاره فجاره قد يكون أفضل منه يجب عليك ان تذهب لما هو أكبر من منزلك يجب ان تفكر في المستوى العالمي »

(الملياردير الرابع)

٧- « نحن نراقب منافسينا، نتعلم منها، نرى الأشياء التي كانوا يقومون به للعملاء ونسخ تلك الأشياء بقدر ما نستطيع »

(الملياردير الخامس)

الاختراع و الابتكار

١- « الابتكار في البرامج مشابه إلى حد ما الابتكار في اي مجال اخر يتطلب القدرة على التعاون ومشاركة الافكار مع المحيطين بك ومحادثة العملاء حتى تستطيع ان تاخذ رأيهم وتفهم احتياجاتهم »
(الملياردير الأول)

٢- « الابتكار يتحرك بسرعة كبيرة جدا »
(الملياردير الأول)

٣- « الرغبة في الابتكار والتحسين المستمر هي الفكرة المحفزة التي بدأنا بها هذا المشروع منذ ٣٦ وهي التي هدتنا حتى الوقت الحاضر. الآن لدينا الشرف لرؤية هذه الفكرة ، والتي من بين العديد من الافكار الاخرى بعقل مفتوح ومطور ظهرت وتستمر في الظهور و حولت نفسها إلى مجموعة انديتكس »
(الملياردير الثاني)

٤- « أنا أؤمن بان عليك أن تكون مستعدا لأن يساء فهمك أن كنت تحاول أن تقوم بالتطوير والأبتكار »
(الملياردير الخامس)

٥- « دائما ما ستكون الصدفة مساهم في أي عمليات استكشاف جديدة
(الملياردير الخامس)

٦- « أهم شئ في الأختراع هو أن تكون عليك أن تكون صلب ومرن ولكن الجزء الأصعب يأتي في متى تختار أن تكون كل منهم »
(الملياردير الخامس)

٧- « الاعتقاد السائد لدى الناس ان التطوير هو أن تكون لديك فكرة ولكن كل ما في الامر هو ان تتحرك سريعا وتقوم بالعديد من الأشياء »
(الملياردير السادس)

٨- « عندما تحاول أبتكار شئ يجب أن تكون مستعدا أن يخبرك الجميع أنك مجنون »
(الملياردير السابع)

٩- « إذا قمت بكل الاشياء كما يفعلها الكل في مشروعاتك بالتاكيد سوف تخسر حتى تحتل الريادة يجب عليك أن تكون مختلف »
(الملياردير السابع)

١٠- « الية الأكتشاف تبدأ عندما نلاحظ فرق غامض بين ما هو الشئ عليه وما يمكن أن يكون عليه »
(الملياردير التاسع)

المخاطرة

١- في المخاطرة « لا تختبر عمق النهر بكلتا قدميك »
(الملياردير الثالث)

٢- في الاستثمار « لا تضع البيض كله في سلة واحدة »
(الملياردير الثالث)
١٤٧

٣- « تأتي المخاطرة من عدم معرفتك مالذي تقوم به »
(الملياردير الثالث)

٤- « أكبر مخاطرة تقوم بها في هذا العالم هي ان لا تأخذ مخاطرة في عالم يتغير بوتيرة سريعة جدا الاستراتيجية الوحيدة التي تضمن لك الفشل بنجاح هي أن لا تأخذ أي مخاطرة »

(الملياردير السادس)

٥- « إرداتنا في أن نتحرك بسرعة و أن نستوعب أكثر ونخاطر ونعطي خدمات أفضل مكنتنا من أن نكون في القيادة في شركات النفط الخام »
(الملياردير التاسع)

عن قوة المستهلك لأخضاع الشركات لرغباته

١- « العميل دائما هو ما يقود إلى أين سيتجه شكل المؤسسة بعد ذلك »

(الملياردير الثاني)

٢- « ان كلما تقدم العمر بالشركة الخاصة بك قاعدة العملاء التي لديك تشيخ معك عاجلا او اجلا سوف ينتهي امرك عليك ان تحاول أيجاد عملاء جدد باستمرار وان تحافظ على قاعدة العملاء الخاصة بك باستمرار شابة »

(الملياردير الخامس)

٣- « أنت في حاجة لأن تجعل العميل الخاص بك يقدر الخدمات التي تقدمها »

(الملياردير الخامس)

أدوات تساعدك على نمو شركتك

١- « في مجال ادارة الاعمال يجب ان تقوم ببعض القياسات التي تساعدك على النمو والازدهار كقياس مستوى رضا العملاء ومستوى الأداء »

(الملياردير الأول)

٢- « ما علينا القيام به هو استخدام المستقبل عندما يتغير العالم ليكون معك او يكون ضدك والأشياء التي كانت في اخر السوق اليوم قد تكون في مقدمته بالغد عليك ان تجد لنفسك استراتيجية دائما كي تتعامل مع التغيير لان التذمر ليس استراتيجية »

(الملياردير الخامس)

٣- « يوجد طريقتين حتى تستطيع ان تزيد من مؤسستك أن تجد ما أنت متميز به وبقدراتك والمهارات التي لديك تزيد منه بشكل خاص أو أنك تبحث عن احتياجات العملاء الجديدة وتطوير قدراتك بما يكفل تلبية احتياجاتهم الجديدة حتى أن تطلب ذلك تتعلم مهارات جديدة »

(الملياردير الخامس)

٤- « ما هو خطرا بالفعل هو أن لاتطور »

(الملياردير الخامس)

٥- « أجدد شخص في الشركة يمكنه أنه يكون محقا في ماقشة دخلها مع اكثر شخص خبرة في الشركة في نوع القرارات المبنية على الحقائق »
اللي هو عايز يقوله في النقطة دي واللي ستيف جوبز قالها في انترفيو انك لما تدخل مناقشات مش لازم انت تطلع في كلها الصح لأ شوف القرار الصح أيه حتى لو مش منك ولو من حد جديد في الشركة وأقل

خبرة منك وهو القرار ده اللي يمشي ده اللي كان بيعمله الملياردير ال
5 و ستيف جوبز المدير التنفيذي لشركة أبل مش لازم كل مرة أنت
اللي تطلع صح ومليار خط تحت مش لازم كل مرة انت تطلع صح
بالذات»

(الملياردير الخامس)

6- « عندما تكون شركتك صغيرة جدا في الحجم انت في حاجة إلى كمية
خارقة من العمل الجاد و تكون بحاجة أيضا إلى قليل من الحظ ولكن
عندما تكبر شركتك يصبح لديك قدرة أكبر على سيطرة على مخرجات
شركتك في المستقبل وتحكم أكثر بها وعند هذه النقطة يجب ان يكون
لديك تحكم في ماهية شركتك كما أنك في حاجة مقدار أكبر من الحظ
ولانزال يجب عليك الالتزام بالعمل الجاد عند هذه النقطة لا يوجد
ضغط عليك حيث ان الت شركتك للفشل لاتلوما إلا نفسك »

(الملياردير الخامس)

7- « معرفة ما هو الاتجاه الكبير المقبل يقول لنا ما يجب أن نركز
عليها»

(الملياردير السادس)

8- « الهاكرز هو نهج من مناهج البناء فهو يتضمن دائما التحسين
المستمر والابتكار فالهاكرز دائما مؤمنين ان الأشياء يمكن تحسينها
للأفضل دائما و أنه لا يوجد شئ كامل »

(الملياردير السادس)

9- « يجب ان نقوم بحساب وقياس ما سيؤدي إلى النتائج ليس ما هو
سهل علينا قياسه »

(الملياردير التاسع)

١٠- « أنت بنتحسن أكثر لما أنك تجرب حاجات وفي الاخر متشتغلش معاك وتتعلم من كده عن انك انت متجربش ومتعملش أي حاجة خالص »

(الملياردير السادس)

الأهتمام بجميع آراء الناس عنك

١- « يستغرق الأمر ٢٠ سنة لتبنى لنفسك سمعة ولكن يستغرق الأمر ٥٥ دقائق فقط لتدميرها ان فكرت في هذا الامر بهذه الطريقة ستفعل الأمور بشكل مختلف »

(الملياردير الثالث)

٢- « عندما تعيش حياتك مهتما برأي الاخرين انت ميت لا أريد العيش مهتما كيف سيتذكرني الناس »

(الملياردير الرابع)

٣- « لو أنت مش عايز أي حد ينتقدك متعملش حاجة »

(الملياردير الخامس)

٤- « أنا لا أقرأ أغلب التغطيات والتعليقات الخاصة بالفيسبوك من النقد ولكن أخذ ما أريد القيام به في شركتي من مستخدمين الفيسبوك »

(الملياردير السادس)

٥- « لا أريد أن أهدر حياتي في ان أحصل على الشهرة »

(الملياردير التاسع)

الوقوع في الأخطاء

١- « إذا أخطأت، فهي ليست غلطة والديك . توقف عن اللوم وتعلم من أخطائك»

(الملياردير الأول)

٢- « لقد قمت بشراء شركة Dexter Shoe في منتصف التسعينيات وقمت بشرائها ب ٤٠٠ مليون دولار وفي النهاية انتهت إلى الصفر تلك ال ٤٠٠ مليون دولار كانت من Berkshire stock والتي كانت تساوي اليوم ٤٠٠ مليار دولار لقد قمت بالعديد من القرارات الغبية هذا جزء لا يتجزء من اللعبة »

(الملياردير الثالث)

٣- وعندما سئل عن الوقوع في الأخطاء رد قائلا « لقد أخفقت كثيرا »

(الملياردير التاسع)

٤- « ان توجب عليك ان تقوم بعمل اخطاء فقم بالاطاء الصغيرة يفضل ان لاتقوم باي اخطاء ولكن ان توجب عليك القيام باخطاء فالاطاء الصغيرة هي الأفضل »

(الملياردير الرابع)

٥- « جميع الشركات تقع في الاخطاء ولكن الذي منها هو من يتجنب الوقوع في الكبير منها »

(الملياردير الرابع)

عن القيام بالأعمال

١- « ان لم تستطع ان تقوم بها بشكل جيد على الاقل اجعلها تبدو جيدة »

(الملياردير الأول)

٢- « يجب عليك فقط ان تقوم بالأشياء الصغيرة بشكل جيد حتى لا تجد انك قمت بأشياء كثيرة بصورة خاطئة »

(الملياردير الثالث)

٣- « اعتاد والدي ان يقول لي قم بها على افضل وجه وفي الوقت المحدد »

(الملياردير الرابع)

٤- « أحسن خدمة عملاء هي اللي العميل مش محتاج فيها يتصل بكلمك لأن كل حاجة تتم معاه بشكل وبصورة سليمة »

(الملياردير الخامس)

٥- « الأداء الذي قمت به في الماضي لا يضمن لك النجاح في المستقبل »
(الملياردير التاسع)

٦- « أفضل الشركات التي وجدت مؤسسيتها لم يكن لديهم الرغبة مطلقا في انشاء شركة ولكن كانت رغبتهم الاولى هو تقديم شئ ذو قيمة فاذا أردت ان تؤسس شركة أول شئ عليك القيام به هو تطوير أفكارك وبعد ذلك أن تقوم بتعيين كثيرا من الأفراد الجيدين للعمل معك »

(الملياردير السادس)

الخلاصة

قطعة الحديد والمغناطيس

صفات أقوى رجال الأعمال في العالم

علشان تعرف يبقى ليك مشروع لازم تخلي الحاجات دي فيك وهتلاقيها في الـ ٩ قصص اللي موجودة في الكتاب ان صح التعبير ١- لازم تعرف أنت بتحب أيه فعلا اللي يبقى عندك ليه شغف علشان لما تخش فيه والمشاكل تصعب اوي وتكثر فيه تعرف تكمل وتعدي من كل المصاعب دي لأنك حابب المجال ده او الحاجة دي علشان أنت حاببها و ٢ من أكثر الناس اللي عملت نجاحات باهرة أكدت على النقطة دي ستيف جوبز و أرنولد شورزينجر اللي نجح في مجال كمال الاجسام والتمثيل بشكل قوي اوي

٢- لازم تطور من تفكيرك ورؤيتك للامور كل وأقوى ١٠ مليارديرات كان ليهم رؤية ومبادئ خاصة بيهم منهم ٤ مليارديرات أختارو المبادئ والأفكار بتعتهم من كتب قراوها لازم يكون عندك مكتبة من الكتب تقرا باستمرار و مش أي كتب والسلام لأ تعرف تختار الكتب اللي ها تقراها أيه و في فرق بين الكتاب الكويس والكتاب اللي انت فاكر انه هو كويس لان الحكاية مش بتعمل شركة وتسيبها لأ بتعمل شركة وبتفضل تطور في نفسك وفي الشركة بتعتك مش هاتعمل كده عمر ما شركة بتعتك هاتبقى قوية وشركتك هاتموت أجالا ام عاجلا

٣- متسعاش ورا الفلوس خلي الهدف بتاعك تحقيق رؤية الخاصة بتعتك سواء كانت هي مشروع انت عايز تعمله او حاجة

عايز تقدمها للمجتمع بتاعك هدف سامي اللي بيجري ورا الفلوس
بيخسر الفلوس و الشركة بتعته واللي بيعسى ورا أهدافه ورضا
العميل بيكسب كل حاجة ومش معنى كده اكيد بردو انك تعملها
لله وللوطن لأ بس متجريش ورا الفلوس

٤-أختار فريقك صح أنت بتختار فريق وبتبني بيه الرؤية بتعتك مش
العكس اختار فريقك كويس

٥-عود نفسك الالتزام العمل الجاد والاجتهاد والصبر الشركات
القوية مش بتتبني في يوم وليلة لأ أجتهد بذكاء مع الوقت
ومتستعجلش النتائج الصبر والنفس الطويل

٦-متخليش قراراتك وحياتك المتحكم فيها الناس اللي حولك سواء
نطاق اسرة او نقاد او الحاجات اللي حولك من عادات وتقاليد في
المجال نفسه طلعت لقيتها موجودة خليك فاكر مش كترت العدد
تقول ان الناس دي صح لما سيدنا محمد جه كان معاه سيدنا ابوبكر
وبس ٢ والباقي كله مش مسلمين مع ذلك كانوا هما الصح هي مش
بالعدد اللي يحدد ده صح ولا غلط خالص

جزء من الحاجات الجديدة بيبقى كسر عادات وتقاليد وأعراف
ومفاهيم موجودة مدة وقت قوي علشان كده لازم تكون ليك رؤية
ومبادئ الخاصة بيك علشان لما تلاقي الناس كلها بتقول شمال وأنت
شايف لا أنا ليه أمشي معاهم تصرفهم غلط وأنا هامشي يمين تكون
واثق في رأيك وفي نفسك ومتحمل نتيجة قراراتك أيا كانت

٧-أهم حاجة خليك واثق في نفسك وأستنى منها كتير وخلي وعندك
روح المخاطرة عمرك ما هتوصل لأي حاجة وانت مش واثق في نفسك
لأن الحكاية أشبه بتسلق جبل لو مش واثق في نفسك لما الصعوبات

تشدد عليك في أي مرحلة هاترجع والحكاية شبه أكتشاف قارة جديدة لازم يكون عندك القلب القوي أنك تسيب القارة اللي أنت عليها وأنها تغيب من قدام عينك وانت مش عارف هتلاقي قارة جديدة أصلا ولا لا و تلاقي نفسك في وسط المحيط مش شايف حاجة لكن بتستخدم قدرات بتعتك اللي أنت المفروض طورتها قبل كده في الملاحة والأبحار تفضل تسعى وانت مش شايف أي قارة جديدة وبتقابلك عواصف و أمواج صعبة تعدي منها و مش عارف ها تلاقي حاجة ولا لأ بس بتلتزم بالصبر والامل والمثابرة لحد ما في الاخر بتوصل للي أنت عايزه .

٨-أتعلم انك تعرف تشوف الظروف اللي حولك ايه وتستغلها وتستخدمها لمصلحتك زي ما عمل الملياردير الثاني والخامس وهو رجل الاعمال أيه غير انه بيلاقى ظروف وحاجات غير مشبعة بيعمل كده سواء كان بموقع او تكنولوجيا او أو أو بس هي كل الحكاية بكل منتهى البساطة في ناس بتشوف الحاجات أيه وبتشبعها وفي ناس كل وظيفتها في الحياة انها تستنى لما حد يخلق ليها حاجة جديدة او يشبع ليها حاجاتها الموجودة وأعمل كده بكل نزاهة وروح تنافسيه مش منافسة قذرة لأن زي ما ورد في الكتاب المنافسة الشريفة هاتطورك وهاتضمن ليك مكانة في السوق العالمي اما المنافسة القذرة هاتخليك كبيرك جوا دولتك وشكرا

٩-متحدث مصادرك في التعلم واستقصاء الافكار يعني متخليش المعلومات بتعتك بتاخذها من الكتب وبس لأ شوف فيديوهات وأسمع ملفات صوتيه أقرأ كتب ومجلات في المجال أو الحاجة اللي عايز تكبر فيها أتفرج على فيديوهات لناس أقوياء في مجالها هي اللي هتقولك على الحاجات النفسية اللي بتعديك للنجاح كمان متحدث

تفكيرك بالي طلعت ولقيت الناس عليه بروس لي أتعلم الوقفة بتعته
وحركة رجله من محمد علي كلاي مع ان ده كونغوفو والثاني ملاكمة
العلماء خدو من الطيور الجارحة اساليب دفاع وهجوم وقتال في الجو
وكذلك حاجات كتيرة فا أعرف تدور على المعلومة اللي انت اياها
فين ومتحدث نفسك باي حاجة يعني انت ممكن تتعلم العمل
الجماعي من زمرة أسود طالعة تدور على فريسة ليه في وقت جوع
أو النظام من خلية النحل في المعلومات موجودة في كل مكان مش في
الكتب والفيديوهات

١٠- لازم تضمن لتفكيرك الحرية بكل ما في الكلمة من معنى يعني
اللي فكر يحط قمر صناعي في الفضاء ويستخدمه ده واحد واللي
فكر أنه يعمل صاروخ كبير أوي يطلع القمر ده واحد بردو واللي فكر
يعمل شركة في دولة ثانية ده انسان بردو على فكرة بس ناس عندها
حرية تفكير خلي تفكيرك حر و واسع وسع الكون وملم بالتفاصيل
واصغر اصغر الحاجات زي حاجات الكيمياء من نواة وذرة وحاجات
زي كده أضمن لتفكيرك الحرية المطلقة متقيدوش لا بمكان ولا بحجم
ولا بسن ولا بنوع ولا بطريقة ولا باي حاجة

١١- مش أول لما تستقر على الفكرة هاتبقى فاهم في كل حاجة لأ
هتلاقي في حاجات ناقصاك علشان توصل للنجاح بتاعك أيا كانت
الحاجات دي أيه أتعلمها وارن بافت لقي ان اللي ناقصة شخصية
تعرف تتكلم راح خد كورس تدريبي ازاى يعرف يتكلم وسط الناس
جيف بيزوس لما استقر على فكرة تجارة الكتب الالكترونية مكنش
فاهم تفاصيلها ايه فدخل في المجال ده علشان يفهم تفاصيله ايه
١٥٨

وهايشي ازاي فيه دايمًا بتحدد الفكرة و الرؤية بتعتك والي ناقصك بتتعلمه وتوجده فيك سواء كان مهارة عقلية او نفسيه او معلومات ومعرفة معينة بتتعلمها . وكذلك Charles الملياردير الـ ٩ لما لقي انه هايشغل في شركة والده الي هي بتعمل في تكرير البترول والكيمواويات مدخلش بالحظ لأ درس علشان يفهم الأول وخذ ماجستير في هندسة الميكانيكا و ماجستير تاني في الهندسة الكيميائية وكذلك أرنولد لما حب أنه يبقى أقوى ممثل في هوليوود أتعلم واخذ كورسات معينة بسعي ٦ ساعات في اليوم دايمًا شوف انت عايز أيه ناقصك أيه واتعلمه وأهم أمثله في جانب أنت عايز أيه وناقصك أيه وبتتعلمه قصة فاتح القسطنطينة محمد الفاتح ده أحسن مثال في الجانب ده ٩ سنين تقريبا أتعلم ٦ لغات حية ودرس كل الخطط الحربية الموجودة في وقته ومعروضة و في الاخر حقق الي هو عايزه

١٢- أهم حاجة أختم بيها صفات الحديدية والمغناطيس أحفظ المقولات الهامة بتاعت رجال الاعمال دي والدروس المستفادة الي موجودة في الكتاب وأنا كتبتها او الي انت ممكن تكون شوفتها بواقع طبيعتك وخبرتك و البيئة بتعتك وخليهم زي الخاتم في صباeck

خير الختام السلام

في الختام الرحلة عايز أختتم الكتاب متحدث انجازاتك بسن ولا دولة دايمًا كنت بسأل نفسي ليه الأجانب عندهم ناس في العشرينات من سنهم حالنا من حالهم نفس السن اهو بس هما بيعملوا شركات عالمية وعندهم مفاهيم ومعرفة زي العمل الجماعي والقيادة موجودة جواهرهم وبيعملوها زي ستيف جوبز لما عمل شركته وزي جوجل وزي فيس بوك و زي و زي.... واحنا بطيخ بكل ما في الكلمة من معنى كل همنا شغل في شركة وأسرة نبدا نكونها لازم لما يجيي سنك من ٢٧ سنة وطالع قبل كده لأ لما قعدت أسال نفسي ليه كتير وصلت انهم مستنين من نفسهم كتير عندهم المعرفة اللازمة لكده معرفة مجاله، ازاي يأسس شركة مفاهيم ومعرفة العمل الجماعي ازاي والقيادة ازاي وبناء الفريق بس هي دي كل الحكاية لكن احنا مش مستنين من نفسنا كتير ولا عندنا معرفة المفاهيم دي جوانا ولا متوفرة بشكل صارخ حوالينا لأ هو لازم تتخرج من الكلية تدور على شغل وبعد كده تفكر في الجواز من ٢٦ وطالع وعملت اسرة وكل همك تخش شركة قوية وبس تكبر العيال واتعشت على كده ولو فكرت تعمل شركة قبل ٢٥ سنة تفكير محرم الوقت زود قوة التحريم وخلص خلاه كبيرة من الكبائر متجيش في بال الناس اصلا ويمنفعش واعذار الدنيا والاخرة تطلع جواك اول لما تفكر أصل أنا لسه صغير أصل أنا في مصر وهما برة أصل أنا هابدا ازاي إلخ من أعذار ملهاش لازمة إلا من رحم ربي بيتفرد في مجاله وهو صغير في السن يعني فيه أه فيه بس قلة مندسة زي ما بنقول بس أستنى من نفسك كتير ومتحدث نفسك

باي قيد ولا عادات سلبية لغيرك
يارب تكونو أستمتعتوا وأستفدتو من الرحلة دي اللي كانت معايا
ويارب اكون عرفت أبقى مضيف سياحي كويس معاكو
رب سامع أوعى من مبلغ
يعني أنت ممكن تستفيد من المعلومات اللي أنا جمعتها في الكتاب
ده أحسن مني ١٠٠ مرة مش لازم علشان أنا اللي جمعت افكار دي
اني أبقى من أكثر الناس الجهابذ في الدنيا

لو الكتاب عجبك وصي بيه لـ ٣ من أشخاص المقربين ليك أو هادي بيه
٣ من الناس اللي يهتمك أمرهم أو أعمله شير واتكلم عن محتواه واللي
عجبك فيه على مواقع التواصل الاجتماعي اللي أنت مشترك عليها أيا
كانت فيسبوك أو تويتر أو

خير الختام السلام

المراجع التي تم استخدامها

• ترتيب رجال الأعمال والبيانات الشخصية لهم تم الرجوع لموقع

<http://www.forbes.com>

• جميع المقولات التي وردت لرجال الاعمال تم استخدام مواقع متخصصة في تدوين مقولات المشاهير وتم مراجعة هذه المقولات في المواقع المختلفة للتأكد من صحة التدوين .

• قصص رجال الأعمال التاليين تم استخدام موقع ويكيبديا بالإضافة إلى مدونات متخصصة في مجال الأعمال لتجميع المعلومات اللازمة

* قصة نجاح بيل جيتس

* قصة نجاح امانسيو أورتيجا

* قصة نجاح كارلوس سليم الحلو

* قصة نجاح لاري اليسون

• أما قصة نجاح كل جيف بيزوس و مارك المليارديران الخامس والسادس تم استخدام مدونات معنية بالأعمال وقبل تدوينها تم مراجعتها مع المواد العلمية المنشورة في المواقع المختلفة لأختيار ادق معلومات

• قصة نجاح الملياردير الثالث من فيديو تم من قبل مؤسسة بلومبرج في سلسلة تحكي قصة نجاحه

• قصة نجاح والمبادئ الخاصة بالمليارديرات الثامن و التاسع والعاشر تم استخدام الموقع الخاص بهم وللمؤسسة الخاصة بهم لتجميع المبادئ الخاصة بهم