

به نام خدا

زندگینامه چندتن از بزرگان IT

بیل گیتس

در سن ۴۳ سالگی ثروتمندترین مرد جهان بود. او از سن ۲۰ سالگی تاکنون رئیس شرکت مایکروسافت بوده است که ارزش آن چیزی در حدود ۵۰ میلیارد دلار است (گرچه خود گیتس تاکید دارد که بیشتر پول وی در سهام مایکروسافت صرف شده) و ثروت او به اندازه‌ای است که خارج از درک مردم است. به این دلیل ثروت وی هم مایه رشک ما است و هم کنجکاوی ما را برمی‌انگیزاند.

گیتس پدیده قرن بیستم یعنی بزرگترین غول کامپیوتری می‌باشد. دوستان و آشنایان از قدرت پول وی شگفت‌زده شده‌اند و این شگفت‌زدگی موجب سرگرمی متداول دربارها و رستوران‌ها گردیده است. این باور که هرگز رهبر تجاری دیگری آنقدر پول نداشته جالب و وسوسه‌انگیز است. در واقع، افراد بازرگان خیلی ثروتمندی از قبیل هنری فورد و جان دی راکفلر وجود دارند ولی ثروت گیتس فقط بخشی از جذابیت اوست. طلوع برق‌آسای گیتس همراه با شهرت و اقبال وی موید ظهور یک نظم تجاری جهانی جدید است نظمی که تحت تسلط رده دیگری از رهبران تجاری قرار دارد. می‌توان آنها را آدم‌های غیرحرفه‌ای در امور کامپیوتر یا Nerds نامید ولی آنها چیزهایی را می‌دانند که بیشتر ما از آنها آگاهی نداریم. آنها نیروی بالقوه فن‌آوری جدید را به گونه‌ای درک می‌کنند که مدیران همه فن حریف سنتی فکرش را هم نمی‌توانند بکنند. آنها در مورد چیزهایی که ما واقعا درک نمی‌کنیم خیلی خیلی زیرک‌اند و این زیرکی همه ما را ناراحت می‌کند.

وقتی که نوبت به آینده می‌رسد آنها آن را به دست می‌آورند ولی ما به دست نمی‌آوریم. گیتس که از نظر فنی باسواد و از لحاظ روشنفکری نخبه‌گراست نشانه‌ای از رهبران آتی می‌باشد. گرچه او در رد موند واشنگتن مستقر است احتمالا می‌توان وی را از بزرگترین بازرگانان ناحیه سلیکون ولی (Silicon Valley) نامید. از نظر برخی‌ها در شرکت مایکروسافت او یک چهره صوفیانه و تقریبا مذهبی است در حالی که از نظر دیگران در صنعت او ضد مسیح است. هر دو نظر غیرمتعارف به نظر می‌رسد ولی جای تردید نیست که نفوذ او تا چه اندازه قدرتمند می‌باشد. (با این همه سروصدا که درباره سوءاستفاده ادعایی از قدرت انحصار شده فراموش کردن

آنچه در گذشته در دهه ۱۹۷۰ بر سر شرکت آی بی ام آمد و هدف تحقیقات ضد تراست بود، آسان می باشد. با همه این احوال، حافظه ضعیف می شود. امروزه ما شرکت آی بی ام را در مقایسه با شرکت مایکروسافت مقدس تر تلقی می کنیم. ماهیت قدرت چنین است. یعنی ما از آنچه کمتر درک می کنیم ترس بیشتری داریم.

شما در شیوه مدیریت گیتس سرنخی از سبک رهبری در دانشکده های بازرگانی نخواهید یافت. در واقع، استادان و کارشناسان مدیریت در مورد آنچه رئیس هیئت مدیره مایکروسافت و مدیر اجرایی آن را اینقدر موفق ساخته به طور عجیبی ساکت هستند. شاید هم احساس حقارت و بی اعتنایی می کنند. گیتس سرانجام هاروارد را که در آن تحصیل حقوق می کرد رها نمود. دانشگاهیان بیشتر رهبران تجاری سنتی یعنی مدیران اجرایی سنتی را ترجیح می دهند.

پس ما برای شناخت آنچه این امر را قابل توجه و مهم می سازد به کجا باید مراجعه کنیم؟ کجا بهتر از خود دانشنامه مایکروسافت یعنی Encarta است؟ در این دانشنامه تحت مدخل گیتس، ویلیام، هنری سوم آمده که «بیشتر موفقیت گیتس در توانایی وی نسبت به برگردان دیدهای فنی به استراتژی بازار و آمیختن خلاقیت با بینش فنی بستگی دارد.» سرانجام آنچه بیل گیتس را متمایز از هر رهبر تجاری دیگر در تاریخ می کند احتمالاً نفوذی است که او بر زندگی های ما دارد. در حالی که قدرت غول های پیشین معمولاً در یک بخش یا صنعت متمرکز بود، قدرت نرم افزاری مایکروسافت چنگ های خود را در هر حوزه ای از زندگی ما گسترانده است.

سلطان های رسانه ای مانند روبرت مرداک ما را ناراحت می کنند زیرا آنها قدرتی دارند که آنچه را که در روزنامه ها و تلویزیون هایمان ظاهر می شود کنترل می کنند. ولی نفوذ افرادی که نرم افزار را می نویسند غیر قابل پیش بینی است. دانشنامه Encarta که مایکروسافت تولید نموده فقط نمونه ای است از چند مورد که چگونه بیل گیتس و شرکتش در هر جنبه از زندگی ما نفوذ می کند. از این که ما از تسلط بازار نرم افزاری اش احساس ناراحتی کنیم تعجبی ندارد. این که از او بدگویی شود و مورد حمله قرار گیرد شگفت آور نیست. روی هم رفته، چندان از رهبران تجاری فرصت بازنویسی تاریخ را پیدا می کنند؟

ولی در شرایط هوچی گری و ضد هوچی گری، بیل گیتس چه نوع فردی است؟ آیا او فردی تیزهوش است که اصولاً فقط در کامپیوتر تیز و باهوش بوده و در زمان و مکان مناسب قرار گرفته، یا اینکه چیزی بدیمن تر درباره مردی وجود دارد که می توانست به راحتی در دهه بیست زندگی خود کناره گیری نماید یا بازنشسته شود ولی ترجیح می دهد که بیشتر روزها ۱۶ ساعت در روز کار کند.

داستان ها در مورد گیتس ریاضی دان نابغه و برنامه نویس کامپیوتر و درباره سایر گیتسها، بازرگان بی رحمی که برای شکست یا سرکوب رقابت با تمام توان بیرون می رود، به طور فراوان وجود دارد. تنها با جدا کردن واقعیت

از خیال می توان شروع به کشف گیتس واقعی نمود. آنچه از این تحلیل به جا می ماند یک تصویر به مراتب پیچیده تر است.

این تنها یک داستان استعداد فنی و ثروت زیاد نیست، بلکه یک بینش قابل توجه تجاری و شور و شوق و سوسه انگیز برای بردن و پیروز شدن است. همچنین سرگذشتی است پیرامون یک سبک رهبری کاملا متفاوت از آنچه دنیای تجاری و کسب و کار قبلا به خود دیده است.

آنچه که بیل گیتس به رهبران تجاری آینده پیشنهاد می کند الگوی جدید است الگویی که ویژگی ها و مهارت هایی را که خیلی مناسب برای چالش های قرن بیست و یکم است گرد هم می آورد. بیل گیتس با وجود همه خطاهایش مطالب زیادی برای یاد دادن نسل بعدی بازرگانان و مدیران دارد.

از زمان تشکیل مایکروسافت، گیتس این تصور خود را که روزی که روی هر میز و در هر خانه یک کامپیوتر باشد دنبال نموده است. (جالب اینکه شعار اصلی او عبارت بود از «روزی روی هر میز و در هر خانه یک کامپیوتر باشد که از نرم افزار مایکروسافت استفاده کند» ولی بخش آخر شعار این روزها از قلم افتاده چون که برخی افراد را ناراحت می کند)

اکنون با نگاهی به گذشته پی می بریم که گسترش کامپیوترهای شخصی از اداره به خانه تقریبا اجتناب ناپذیر به نظر می رسد.

بازاندیشی و بازنگری موضوع خیلی خوبی است ولی همانطور که گیتس نشان داده آینده نگری و دوراندیشی خیلی سودآورتر می باشد.

همچنین مهم است یادآور شویم که صفحات نمایش و صفحات کلید همه جا حاضر و فراگیرند که همه ما امروزه وجود آنها را بدیهی می پنداریم چند دهه قبل جزء داستان های علمی تخیلی بود. در دهه ۱۹۶۰ هنگامی که آینده گراها در آمریکا سعی کردند که روند شکل گیری اجتماع را در باقیمانده قرن پیش بینی کنند آنها طلوع و ظهور کامپیوتر شخصی (PC) را کاملا نادیده گرفتند. بنابراین این امر تصادفی نیست که گیتس جوان کتاب های علمی و تخیلی را به خود اختصاص دهد.

این که بیل گیتس به تنهایی مسبب بردن کامپیوتر شخصی به خانه ها و ادارات در سراسر دنیا باشد و یا اینکه هنری فورد بانی ظهور و پیدایش اتومبیل بوده، نادرست است. ولی وجه اشتراک آنها در این است که آنها نقش اصلی و محوری در تبدیل تصورات به واقعیت بازی کرده اند.

گیتس با دگرگونی مایکروسافت و تبدیل آن به یک بازیگر مهم در صنعت کامپیوتر و استفاده از جایگاه برتر جدید برای ایجاد بستری جهت رشد خیلی زیاد در برنامه‌های کاربردی فکر خود را به منصفه ظهور گذاشت. گیتس از همان ابتدا و خیلی زود دریافت که اگر بخواهد فکرش را به نتیجه برساند، لازم و ضروری است که یک استاندارد صنعتی ایجاد شود. او همچنین می‌دانست که اگر هر کسی زودتر و قبل از همه به آنجا برسد فرصت و شانس مهم‌تری برای داشتن قدرت در صنعت کامپیوتر خواهد داشت.

چند سال قبل از این که شرکت آی-بی-ام برای یافتن یک سیستم عامل در کامپیوتر شخصی جدیدش به گیتس نزدیک شود تاسف عدم وجود یک سیستم عامل مشترک را می‌خورد و پیش‌بینی می‌کرد که بدون یک سیستم عامل نیروی بالقوه کامپیوترهای شخصی شناخته نخواهد شد. مقاله‌هایی که در آن زمان نوشت خبر از آن می‌داد که این فکر را بیش از هر کس دیگری در ذهن داشته است. با وجود آن، حقیقت این است که هنگامی که این فرصت دست داد گیتس آنچه را که می‌خواست به خوبی دید و آن را با هر دو دست گرفت. از آن موقع تاکنون او به همین نحو عمل کرده است.

در اوایل دهه ۱۹۸۰، گیتس طراح اصلی حرکت مایکروسافت از تولیدکننده زبان‌های برنامه‌نویسی به یک شرکت نرم‌افزاری متنوع تبدیل گردید که همه‌چیز از سیستم عامل نظیر ویندوز گرفته تا کاربردهایی مانند Excel, Word همچنین ابزارهای برنامه‌نویسی را تولید می‌کرد. در این فرآیند او صنعت کامپیوتر را دگرگون کرد.

آنهايي که از او انتقاد می‌کنند و او را متهم به گرایش‌های انحصارطلبانه می‌کنند ممکن است هر از چند گاهی درنگ نمایند و این که جایگاه انقلاب کامپیوتر شخصی در حال حاضر بدون دخالت به موقع و مصلحت‌جویانه بیل گیتس در کجا بود، فکر و اندیشه کنند. سرانجام، با تمام خطاهایش، جر و بحث کردن در مورد این ادعا که بیل گیتس نقش مهمی در هدایت دوران تکنولوژیکی جدید داشته سخت و دشوار است. همچنین یادآوری این نکته ارزشمند است که برخلاف بسیاری از افراد خیلی ثروتمند جهان، او هنوز به دنبال تلاش برای معاش است.

متخصصان کامپیوتر وارث زمین خواهند بود

گیتس یکی از معدود مدیران موسس، اجرایی و فنی در صنعت کامپیوتر شخصی است که باقی مانده و از نظر تجاری موفق بوده است. او برآستی یک کارشناس حقیقی و متخصص کامپیوتر است.

ویلیام هنری گیتس سوم در ۲۸ اکتبر ۱۹۵۵ در شهر سیاتل از ایالت واشنگتن به دنیا آمد. والدینش به خاطر وجود کلمه سوم در نامش او را «تری» نامیدند و اعضای خانواده هرگز او را با نام دیگری صدا نکرده‌اند. گیتس

متفکری استثنایی بود به طوری که در سن ۸ یا ۹ سالگی دانشنامه خانوادگی را از اول تا آخر می‌خواند. (شرکتش یعنی مایکروسافت بعداً اولین دانشنامه روی دیسک فشرده را در دنیا به نام انکارتا (Encarta) منتشر کرد.) ولی اولین هدیه واقعی او درباره ریاضیات بود که در آن ماهر بود.

بیل جوان همراه با شریک همیشگی و دوستش پل آلن قبلاً و در سن ۱۲ سالگی شیفته کامپیوتر و درگیر پروژه‌های مختلف برنامه‌نویسی بود و برنامه‌نویسی را در سراسر دوره دبیرستان انجام می‌داد. او و آلن بعداً شرکت مایکروسافت را بنیان گذاشتند.

گیتس که دانش آموزی برجسته و باهوش بود برخلاف بیشتر کودکان باهوش، به نظر می‌رسید که در هر کاری که انجام می‌دهد بی‌نظیر است. شور و شوق وی برای بردن و برنده شدن از همان سنین اولیه معلوم و آشکار بود. در لیک ساید، در مدرسه خصوصی و نخبه‌گرای سیاتل که برخی از تیزهوش‌ترین دانش‌آموزان را در وست کوست آمریکا جذب می‌کند عشق وی به ریاضیات سبب دل‌بستگی و اشتغال ذهن او به کامپیوتر گردید. حتی در لیک ساید، بیل گیتس برجسته و ممتاز بود. از این رو بچه‌ها سربه‌سر او می‌گذاشتند زیرا او آشکارا خیلی باهوش‌تر از بقیه دانش‌آموزان بود.

به طوری که جیمز والاس و جیم اریکسون در کتابشان به نام هارد درایو خاطرنشان می‌کنند: «حتی در محیطی مثل لیک ساید که بچه‌های باهوش در خور احترامند، دانش‌آموزی به تیزهوشی گیتس از سوی تعدادی دیگر از دانش‌آموزان مورد تمسخر قرار می‌گیرد.»

بنابه گفته یکی از همکلاسی‌های گیتس که اکنون یک معمار برجسته در سیاتل است: «گیتس اغلب با بچه‌ها در اتاق کامپیوتر معاشرت می‌کرد.» او از نظر اجتماعی بی‌عرضه و در بین دیگران معذب بود. ذهن این پسر کاملاً مشغول علاقه او به کامپیوتر بود. به ندرت دیده می‌شد که تنیس بازی کند ولی نه زیاد چیز دیگر. در ابتدا من از گیتس و سایرین در اتاق کامپیوتر ترس داشتم و تا حدی حتی آنها را به صورت بت در می‌آوردم. ولی بعداً متوجه شدم که آنها به قدری احمق هستند که نخواستم دور و بر آنها باشم. بخشی از علتی که من از کار کامپیوتری خارج شدم آنها بودند... آنها از نظر اجتماعی خیلی خشک و متکبر بودند و من واقعاً نمی‌خواستم که اینطوری باشم.»

آیا مصداق ضرب‌المثل «گر به که دستش به گوشت نمی‌رسد می‌گوید بو می‌دهد» نیست؟ شاید این‌طور باشد. ولی آشکارا گیتس و همکلاسی‌هایش استثنایی بودند حتی طبق استانداردهای لیک ساید. تا سال سوم دبیرستان گیتس از نظر کامپیوتر بازان جوان‌تر لیک ساید چیزی در حد یک کارشناس کامپیوتر محسوب می‌شد. او اغلب

در اتاق کامپیوتر ساعت‌ها جلسه دادگاه برگزار می‌کرد و داستان‌هایی درباره مزاحمان بدنام کامپیوتری بیان می‌کرد.

گیتس و برخی از دوستان کامپیوتریش گروه برنامه‌نویسان لیک ساید را که اختصاص به یافتن فرصت‌های پولسازی برای استفاده از مهارت‌های تازه به دست آمده برنامه‌نویسی کامپیوتر داشت تشکیل دادند. اکنون الگویی در حال پیدایش بود. همانطور که بعداً گیتس اظهار داشته: «من طرح دهنده بودم. من فردی بودم که گفت بیایید دنیای واقعی را فراخوانیم و سعی کنیم که چیزی را به آن بفروشیم.» در آن موقع او ۱۳ ساله بود.

رابطه نزدیک و فنی قابل توجه با آلن به مدت دو سال در سال‌های آخر دبیرستان به نظر می‌رسد که در این زمان گسترش یافته باشد. نقش آلن در داستان مایکروسافت و در محفل کوچک طرفداران لیک ساید که شرکت استخدام نموده اغلب دست کم گرفته می‌شود. گیتس، آلن، کنت ایوانز و ریچارد وی‌لند - دو عضو دیگر گروه برنامه‌نویسان لیک ساید - اغلب در تمام طول شب ابتدا به یک کامپیوتر کوچک (Minicomputer) که مالک آن جنرال الکتریک بود متصل بودند و بعداً به کامپیوتر شرکت کامپیوتر ستر متصل گردیدند گاهی اوقات تا ساعات اولیه صبح به خانه نمی‌رسیدند.

گیتس جوان که وقتش را این چنین صرف می‌کرد والدینش را نگران سرگرمی جدید پسرشان نمود. برای مدتی فعالیت‌های او را از ترس اینکه مبادا لطمه‌ای به درسش بزند متوقف کردند. تقریباً به مدت یکسال تمام، گیتس امتناع نمود. به عنوان نشانه‌ای از اشتیهای سیری‌ناپذیر وی به دانش، توجه خود را به موضوع‌های دیگر معطوف کرد. در این دوره، او شماری زندگی‌نامه از جمله زندگی‌نامه ناپلئون و فرانکلین روزولت را خواند. او گفت می‌خواستم بدانم که شخصیت‌های بزرگ تاریخ چگونه فکر می‌کردند. او همچنین کتاب‌های مربوط به کسب و کار، علوم و رمان را مطالعه نمود. یکی از کتاب‌های مورد علاقه وی «گیرنده در چاودار» نام داشت که او بعداً گزیده‌های بلندی از کتاب را برای دوست‌هایش از بر خواند. هلدن کالفیلد که شخصیت اصلی بود یکی از قهرمان‌های او شد. ولی اجالتا هرگونه طرحی را که بیل جوان ممکن بود برای تشکیل یک شرکت نرم‌افزاری با دوست دبیرستانی‌اش و رفیق کامپیوتربازش به کار برد موقتاً متوقف گردید. والدینش اصرار داشتند که او باید به دانشگاه برود؛ آنها احساس می‌کردند که همراه بودن او با دانشجویان دیگر برایش خوب است.

ضریب هوشی بالا و شور و شوق زیاد گیتس ورود او را به دانشگاه هاروارد حتمی نمود. در پاییز سال ۱۹۳۷ بدون این که سمت و سوی واقعی او مشخص باشد وارد معتبرترین محل یادگیری یعنی کمبریج، ماساچوست گردید.

بعدا او گفت که هاروارد رفت تا از افرادی که باهوش تر از او بودند چیز یاد بگیرد... و دلسرد و ناامید شد. اظهار نظر احتمالا به همان اندازه که در مورد خود عقیده بیل گیتس گفته می شود درباره هاروارد هم وجود دارد.

گیتس با انتخاب اولیه حقوق به عنوان رشته اصلی دانشگاهی ممکن است انتظار داشته که رد پای پدر حقوقدانش را دنبال کند. ولی در واقع، او علاقه چندانی به حرفه حقوق نداشت و پدر و مادرش در مورد اینکه پسر سرسخت آنها راه خود را خواهد یافت کمی شک داشتند. با وجود این، در رویاهای پرهیجان خود، هیچکدام از آنها نمی توانستند تصور کنند که چه راهی در پیش روی پسرشان خواهد بود.

همچنان که معلوم شد گرفتن مدرک از هاروارد مدنظر نبود. در سال ۱۹۷۵ در حالی که هنوز در دانشگاه بود، گیتس برای یک نسخه از زبان بیسیک (Basic) که نوعی زبان اولیه در برنامه نویسی کامپیوتر است بار دیگر گروه خود را با پل آلن تشکیل داد. گیتس در سال ۱۹۷۷ با توجه به آمادگی دنیای جدید تصمیم گرفت که هاروارد را رها کند و به طور تمام وقت در شرکت کوچک نرم افزار کامپیوتر که با دوستش تاسیس کرده بود کار کند. این شرکت میکروسافت نامیده شد.

از ترک تحصیل در دانشگاه هاروارد تا شکلک کامپیوتر

ظهور میکروسافت هم سریع بود و هم بی وقفه. گیتس به زودی ثابت کرد که فردی است با درک مفاهیم فنی همراه با گزینه های عالی بازرگانی. هنگامی که بیماری باعث شد که آلن شرکت میکروسافت را در اوایل دهه ۱۹۸۰ ترک کند، جایگاه گیتس به عنوان رهبر محکم تر شد. در نیمه دوم دهه ۱۹۸۰، شرکت میکروسافت محبوب مرکز معتبر مالی وال استریت (Wall Street) گردید. از بهای سهام ۲ دلار در سال ۱۹۸۶، سهام میکروسافت تا نیمه اول سال ۱۹۹۶ به ۱۰۵ دلار افزایش یافت و گیتس را میلیاردر و بسیاری از همکارانش را میلیونر کرد.

اما افزایش بهای سهام شرکت میکروسافت خبر از یک نظم کسب و کار جدید جهانی می داد. تام پیترز کارشناس مدیریت می گوید هنگامی که ارزش بازار میکروسافت از ارزش بازار شرکت جنرال موتورز تجاوز نمود دنیای تجاری دگرگون شد. در خلال نوشتن این کتاب در ۱۶ سپتامبر سال ۱۹۹۸، ارزش شرکت میکروسافت در بازار از ارزش شرکت بزرگ جنرال الکتریک (GE) فراتر رفت و بزرگترین شرکت آمریکا گردید که ارزش آن در بازار به ۲۶۲ بلیون دلار رسید.

گیتس و میکروسافت عمدتا جدا نشدنی اند.

فلسفه کسب و کار

سرگذشت مایکروسافت تقریباً سرگذشت یکی از شرکت‌هایی است که رشدی سریع و بی‌وقفه در یکی از رقابتی‌ترین صنایع جهانی داشته است. تحت رهبری بیل گیتس که شرکت را به کمک پل آلن در سال ۱۹۷۴ بنیان نهاد شرکت مایکروسافت با دو نفر آغاز به کار نمود و در حال حاضر بیش از ۲۰۵۰۰ نفر را در استخدام داشته و فروش آن افزون بر ۸/۸ میلیارد دلار در سال می‌باشد.

شرکت مایکروسافت موفقیت خود را ناشی از ۵ عامل زیر می‌داند:

- نگرش بلندمدت

- جهت‌دهی به نتایج

- کار گروهی و تلاش همه جانبه فردی

- دلبستگی به فرآورده‌های خود و مشتریان و

- گرفتن واکنش مشتری به طور پیوسته.

شرکت افراد خیلی باهوش و خلاق را استخدام می‌کند و با ایجاد شور و شوق آنها را در چالش مداوم و شرایط کار عالی نگه می‌دارد. (دادن سهام جور واجور نیز کمک خواهد کرد.) با کمتر از ۸ درصد، تغییرات پرسنلی آن در صنعت فن‌آوری اطلاعات فوق‌العاده پایین است.

با ایجاد محیطی آرام و دانشگاهی و بیزاری از نشانه‌های موقعیت اجتماعی با نگرش پرتوقع نسبت به کارآیی و تامین مهلت‌ها متعادل می‌گردد. هنگامی که افراد شرکت را ترک می‌کنند، پژوهش مایکروسافت نظر می‌دهد که آنها به این علت این کار را کرده‌اند که چالش تمام شده است. ولی شاید آشکارترین آزمایش فرهنگ مایکروسافت این است که بسیاری از کارکنان اصلی و اولیه آن هنوز آنجا هستند و کار می‌کنند. افراد زیادی در سنین اواخر ۲۰ سالگی و اوایل دهه ۳۰ سالگی با استفاده از امکانات سهام شرکت میلیونر شده‌اند. آنها به راحتی می‌توانستند بازنشسته شوند یا کنار بروند ولی نرفتند.

به قول یک مدیر مایکروسافت «چه کار دیگری در زندگی خود می‌کردند؟ در کجا می‌توانستند این قدر سرگرمی و لذت داشته باشند؟»

رمز و رازهای موفقیت

با تحلیل دقیق، ده رمز که موفقیت شرکت مایکروسافت و مدیران اجرایی استثنایی آن را توجیه می‌کند، آشکار می‌گردد. رمزهای انجام کسب و کار به شیوه بیل گیتس به قرار زیرند:

۱- در مکان مناسب و زمان درست دست به کار بزن

نسبت دادن موفقیت مایکروسافت به یک شانس و اقبال فوق‌العاده یعنی تضمین قرارداد تامین سیستم عامل برای اولین کامپیوتر شخصی آی بی ام راحت و آسان است. ولی در این کار عوامل دیگری بیش از شانس و اقبال دخالت داشته است. گیتس اهمیت معامله آی بی ام را تشخیص داد. او می‌دانست که آن معامله می‌تواند تاریخ کاربرد کامپیوتر شخصی را دگرگون کند و او بیش از شش ماه به طور خستگی‌ناپذیری کار کرد تا شانس موفق بودن را به حداکثر برساند.

۲- عاشق فن‌آوری باش

یکی از مهم‌ترین جنبه‌های موفقیت مداوم مایکروسافت دانش و آگاهی فنی گیتس بوده است. کنترل تصمیم‌های کلیدی و مهم در این زمینه به عهده وی بوده و در بسیاری از مواقع او سمت و سوی فن‌آوری را خیلی روشن‌تر از رقبایش تشخیص داده و همچنین آماده بوده که راه را نشان دهد.

۳- هیچکس را زندانی خود مکن

گیتس رقیب سرسختی است. هر کاری که کرده برنده شده. به عنوان یک معامله‌گر، این کار او را یک مذاکره کننده فوق‌العاده انعطاف‌ناپذیر می‌سازد. او استخوانی لای زخم باقی نمی‌گذارد و به طور آشکار در مورد رقبای کاری صحبت می‌کند.

۴- افراد خیلی باهوش را استخدام کن

«افراد دارای بهره یا ضریب هوشی بالا» اصطلاحی است در مایکروسافت برای باهوش‌ترین افراد. از همان ابتدا، گیتس همیشه اصرار داشته که شرکت به بهترین ذهن‌ها نیاز دارد. از اینکه افراد نادان از نظر فن‌شناختی به او صدمه نمی‌زنند خرسند است. در برخی جاها این کار به عنوان نخبه‌گرایی محسوب شده و انتقادهایی را برانگیخته ولی اثرات مثبتی داشته است. شرکت قادر به استخدام بسیاری از دانشجویان تیزهوش شده که مستقیماً از دانشگاه به امید کار در بهترین شرکت جذب می‌شوند.

۵- رمز بقا را فراگیر

گیتس به راحتی می پذیرد که رقابیش بیشتر نبردهای بازرگانی را به خاطر اشتباهات خودشان باخته‌اند. آنچه او به ویژه در آن مهارت دارد فرار از دام‌هایی است که دیگران در آن می‌افتند و این در حالی است که او از فرصت‌های ناشی از اشتباهات دیگران بهره‌برداری می‌کند.

۶- انتظار تشکر و سپاس‌گزاری را نداشته باش

بیل گیتس اهمیت داشتن دوستان را در جایگاه‌های بالا می‌داند. با وجود نبرد جاری او با تنظیم‌کنندگان ضد تراست آمریکا، گیتس تلاش کرده که نظر مدیران اجرایی شرکت‌های فورچون ۵۰۰ را جلب نموده و گردهمایی‌هایی از مدیران اجرایی در سیاتل و سایر شهرها در سراسر ایالات متحده برگزار می‌کند.

۷- جایگاه برتر را برگزین

بیل گیتس نوعی رهبر جدید در کسب و کار است. در طول سالیان، بارها نشان داده که گویا او نزدیک‌ترین ارتباط را با غیب‌گوی صنعت کامپیوتر دارد. درک عمیق او از فن‌آوری به عنوان یک شیوه منحصر به فرد از ترکیب کردن داده‌ها به او توانایی ویژه‌ای داده که روندهای آتی را دریابد و استراتژی میکروسافت را هدایت و راهنمایی کند. این کار نیز مایه شگفتی در بین طرفداران میکروسافت و مرعوب شدن رقبای آن شده است.

۸- همه پایگاه‌ها را تحت پوشش قرار ده

عنصر مهم و کلیدی موفقیت میکروسافت همانا توانایی آن در اداره و کنترل چند پروژه بزرگ به طور همزمان می‌باشد. خود گیتس یک فرد چندکاره اصلی است و گفته می‌شود که قادر به انجام چند گفت‌وگوی فنی به طور هم‌زمان می‌باشد، این توانایی قابل توجه وی در روش و نگرش شرکت بازتاب یافته است. به عبارت دیگر مرتب در حال کشف بازارهای جدید و کاربردهای جدید نرم‌افزاری است. با این کار حذف کارهای بزرگ بعدی منتفی است.

۹- یک کسب و کار جمع و جور را تدارک بین

در پیوند با ارزش‌گذاری بازار سهام شرکت، میکروسافت نسبتاً شرکت کوچکی باقی مانده است. همچنین از نظر داخلی، شرکت همواره به بخش‌های کوچک‌تر تقسیم شده تا مناسب‌ترین محیط گروه بازرگانی را حفظ کند. گاهی اوقات، تغییرات به قدری سریع بوده که به نظر می‌رسد میکروسافت تقریباً به طور هفتگی بخش‌های جدید ایجاد می‌کند. گیتس به حفظ یک ساختار ساده اعتماد دارد تا او را قادر به حفظ کنترل

شرکت کند. هر موقع احساس کند که خطوط ارتباطی در حال کشش یا نامشخص است او در ساده کردن ساختار تردیدی به خود راه نمی دهد.

۱۰- همیشه مواظب کارهایت باش

اکنون بیش از دو دهه است که گیتس در بالای سر کار و حرفه خود است. در این زمان او ثروتمندترین مرد جهان است که برای کسی که هنوز در اوایل دهه چهل سالگی خود است بد نیست. معذالک با وجود ثروت هنگفت و موفقیت هایش هیچ نشانه ای از کم شدن فعالیت گیتس دیده نمی شود. او می گوید که با این «ترس پنهان» برانگیخته می شود که ممکن است کار بزرگ بعدی را از دست بدهد. او قصد تکرار اشتباهات سایر شرکت های مسلط کامپیوتری نظیر آی-بی-ام و اپل (Apple) را ندارد.

Eastman George [بنیانگذار Kodak]

امروزه از «George Eastman» موسس کمپانی بزرگ «Eastman Kodak» به عنوان پدر صنعت عکاسی مدرن و نوین یاد می شود. او در سال ۱۸۵۴ در یکی از روستاهای «نیویورک» دیده به جهان گشود. پدرش «George Washington Eastman» در همان سال دانشکده اقتصاد «Eastman» را در «Rochester» بنا کرد و چند سال بعد خانواده را برای زندگی در آن شهر به «Rochester» برد. در سال ۱۸۶۲ درست زمانی که دانشکده در حال شکل گیری و رشد خود به سر می برد، به ناگاه پدر خانواده از دنیا رفت و اندک سرمایه ای را برای آنها به ارث گذاشت.

با پدید آمدن چنین شرایطی «George» که تنها پسر خانواده بود برای سرپرستی و حمایت مالی مادر و دو خواهرش مجبور به ترک تحصیل شد و راهی بازار کار گردید. ابتدا برای یک شرکت کوچک بیمه مشغول به کار شد و پس از آن به استخدام بانک محلی «Rochester» درآمد.

هنگامی که ۲۳ سال بیشتر نداشت یکی از همکارانش با مشاهده فعالیت های خستگی ناپذیر او پیشنهاد کرد که تعطیلات آخر هفته را به همراه مادر و خواهرانش به خارج از شهر بروند و به تفریح پردازند. در میان کلام همکار دلسوز پیشنهادی مطرح شد که سرآغاز تحول زندگی «George» و تکنولوژی بشر به حساب می آمد. او گفت که برای ثبت خاطره آن روز گردش «George» دورینی تهیه نماید و از خانواده اش چند عکس یادگاری بگیرد.

اگر چه «George» دوربینی اجاره کرد اما هرگز تعطیلات آخر هفته را در بیرون از خانه نگذراند. سنگینی، حجم و گرانی مبلغ تهیه یک دوربین و یا حتی یک عکس تمامی فکر او را به خود مشغول ساخته بود. «آیا امکان ظهور دوربینی جدید با خصوصیات کاملاً متفاوت وجود ندارد؟»

از همان روز به مدت سه سال، شب‌ها و در ساعات بیکاری او مدام در آشپزخانه خانه مشغول آزمایش موادی بود تا بتواند امولسیون ژلاتین را در جایگاه نگاتیو فیلم دوربین قرار دهد. سرانجام پس از یکسری آزمایشات مستمر و طولانی مدت او در سال ۱۸۸۰ توانست ماشینی با قابلیت کارایی با نگاتیو خشک جهت تهیه عکس اختراع نماید و به ثبت رساند.

یکسال بعد با کمک‌های مالی «Henry Strong» کمپانی «Eastman Dry Plate» برپا شد و به سبب فعالیت‌های شدید «George» در آن دیگر مجبور به استعفا از بانک شد. در سال ۱۸۸۴ فعالیت‌های کمپانی «Eastman» که حال به یک کمپانی تولید فیلم تبدیل شده بود گسترش یافت و او توانست فیلم‌های حلقه‌ای را جایگزین نگاتیوهای شیشه‌ای نماید که با استقبال بسیار بی‌نظیری مواجه شد.

سرانجام در سال ۱۸۹۲ کمپانی «Eastman Kodak» افتتاح شد، کمپانی که با ظهور خود انقلاب بزرگی در صنعت عکاسی دنیا پدید آورد. اندکی بعد کمپانی «Kodak» توانست با بکارگیری چند نوآوری دیگر، دوربین‌های سبک با کارایی بسیار ساده را با نام «Kodak» وارد بازار نماید. شعار آنها با فرستادن این دوربین‌ها به بازار این بود: «شما تنها یک دکمه را فشار دهید، ما بقیه کارها را انجام می‌دهیم.» در مدت زمان بسیار اندکی دوربین‌های عکاسی «Kodak» در سراسر جهان شهرت یافت و میزان تقاضای آن به شدت سرعت گرفت.

در همان فاصله زمانی ابتکار جدید «Eastman» برای پایه‌ریزی ظهور فیلم‌های متحرک در سال‌های بعد نیز با سر و صدای بسیاری همراه شد. در سال ۱۸۸۸ هنگامی که «Eastman» نام «Kodak» را برای کمپانی و محصولات خود برگزید، از او سؤالات بسیاری در مورد علت انتخاب این نام پرسیده شد و او در پاسخ اظهار داشت که از دوران کودکی علاقه خاصی به حرف «K» داشته است و همیشه آن را حرف مورد علاقه و قدرت بخش خود می‌دانسته است. از نظر او انتخاب کلمه‌ای که با این حرف شروع و با آن خاتمه می‌یابد، قطعاً خوش‌شانسی و موفقیت‌فرآوانی برای او دربر خواهد داشت.

در سال ۱۹۰۲ «George Eastman» که حال به یک ثروتمند مشهور تبدیل شده بود، تصمیم گرفت تا خانه‌ای را که همیشه در خواب‌های کودکی‌اش می‌دیده بنا نماید. از همین رو مشهورترین آرشیفت‌کن آن دوران در ایالات متحده «J. Foster Warner» را به خدمت گرفت و ساخت خانه را آغاز نمود. خانه‌ای به مساحت

۳۲۰۰ متر با ۵۰ اتاق و مجهزترین سیستم گرمایش، تلفن و برق و از همه مهم تر با طراحی داخلی طراحان کاخ سفید که هزینه ساختش مبلغی معادل ۳۳۵ هزار دلار آن زمان شد، ساخت.

از خصوصیات بارز «Eastman» می توان به سخاوتمندی و علم دوستی او اشاره کرد. از آنجا که او در دوران نوجوانی به دلیل مصائب مالی و خانوادگی نتوانسته بود ادامه تحصیل دهد، در این دوران که صاحب مال و شهرت شده بود همواره به موسسات آموزشی کمک های شایانی اهدا می کرد. او در دوران حیاتش مبلغی معادل ۲۰ میلیون دلار به موسسه تکنولوژیکی «ماساچوست» اهدا نمود. همچنین مرکز فن آوری «Rochester» مبلغی معادل ۶۲۵ هزار دلار در سال ۱۹۰۱ از «Eastman» به عنوان هدیه دریافت کرد. او همچنین هدیه ای معادل ۲ میلیون دلار به هر یک از موسسات آموزشی «Tuskegee» و «Hampton» ارایه نمود.

«Eastman George» همچنین علاقه فراوانی به شهر «Rochester» داشت و با تمام قوا جهت پیشرفت و توسعه این شهر گام برمی داشت. بنای موسسه و انجمن «Chest» به عنوان دانشکده موسیقی این شهر و همچنین بخشیدن منزل مسکونی مشهورش پس از مرگ به دانشگاه «Rochester» از جمله این اقدامات به شمار می روند.

سرانجام در ۱۴ مارس ۱۹۳۲ این مخترع بزرگ و ثروتمند خیر دار فانی را وداع گفت. هنگامی که جسد او را به خاک می سپردند، آخرین جمله وصیتنامه او توجه همگان را به خود جلب کرد: «من کارم را انجام دادم. پس ماندن دیگر لزومی ندارد.»

اگر چه «Eastman» به این نتیجه رسیده که کارش را به اتمام رسانده است اما کمپانی صاحب نامش راه درازی را مقابل خود می دید. امروز کمپانی «Kodak» به عنوان یکی از بزرگترین تولیدکنندگان فیلم های دوربین عکاسی در جایگاهی قرار گرفته که بدون شک روح بنیانگذار خود را راضی و خشنود در بالای سر خود مشاهده می نماید

Mark Cuban [از فروش کیسه های زباله تا قرار گرفتن در لیست میلیاردها]

«Cuban Mark» در یک خانواده متوسط در «Pitts burgh» آیالات متحده متولد شد. از همان دوران کودکی و نوجوانی به دلیل وضعیت اقتصادی خانواده و همچنین به سبب علاقه فراوان خودش به تجارت به این عرصه قدم گذاشت. در سن ۱۲ سالگی کودکی دست و پا چلفتی با یک عینک ته استکانی در محله های اطراف کیسه زباله می فروخت. و اندک در آمد خود را صرف هزینه های ضروری کودکانه اش می کرد. در

همان روزها بود که اصول اولیه تجارت را به خوبی آموخت؛ او دریافت که هیچ شغلی سبب کاهش اعتبار اجتماعی نمی شود و از سویی دیگر آموخت که برای کسب درآمد حتما نیازی نیست که انسان سرمایه کلان اولیه داشته باشد.

او که در مدرسه علیرغم مشکل بینایی و همچنین فرصت اندک برای درس خواندن به سبب کار روزانه اش توانسته بود. همواره بهترین نمرات را به دست آورد، به عنوان یکی از بهترین شاگردان مدرسه دوران تحصیلی را به اتمام رسانده و تصمیم به ورود به دانشگاه گرفت. رشته مورد علاقه او با بازرگانی بود و در سراسر آیالات متحده تنها ده دانشگاه تدریس این رشته را در اختیار داشتند. از میان این ده دانشگاه، کم هزینه ترین یعنی دانشگاه «Indiana» را برگزید و برای ادامه تحصیل وارد آنجا شد. اگر چه «Indiana» در مقایسه با دیگران کم هزینه تر بود اما به هر حال دوران دانشجویی نیز خرج و مخارج خاص خود را داشت. و «Mark» برای تامین هزینه هایش به مشاغل گوناگونی روی آورد تا بتواند حداقل علاوه بر هزینه تحصیل، خود را از گرسنگی برهاند.

از همان سال اول با مشکلات فراوانی روبه رو شد: سنگینی هزینه ها و اجبار او برای روی آوردن به حرفه های مختلف از یکسو و رفتار خشن و ناملایم ناظم دانشکده از سویی دیگر هر لحظه او را تشویق به ترک تحصیل می کرد؛ اما علاقه او به بازرگانی توانست تا اخذ مدرک کارشناسی با بهترین نمرات او را همراهی سازد ولی دیگر هر لحظه او را تشویق به ترک تحصیل می کرد؛ اما علاقه او به بازرگانی توانست تا اخذ مدرک کارشناسی با بهترین نمرات او را همراهی می سازد ولی دیگر تاب ادامه تحصیل برای MBA را نداشت. از همین رو به کارشناسی اکتفا کرد و از دانشگاه بیرون آمد.

با بیرون آمدن از دانشگاه «Cuban» تصمیم گرفت تا تمامی آموخته ها و تجربیات این سالهای سخت را به کار بندد. و تلاش خود را برای آینده ای روشن آغاز نماید. او که با نیاز بازار وقت جامعه به خوبی آشنایی داشت تصمیم گرفت تا وارد وضعیت کامپیوتر شود، صنعتی که حتی کوچکترین اطلاعاتی در مورد آن نداشت! با بکارگیری تمامی زوایای اقتصادی و همچنین مطالعه بسیار در مورد مسائل ابتدایی این عرصه، «Cuban» در سال ۱۹۸۳ یک شرکت کامپیوتری با نام «MICRO Solutinos» و با کاربری مشاوره کامپیوتری بنا کرد که در عرض چند سال به سرعت به اولین شرکت مشاوره و ادغام سیستم ها تبدیل شد و از سالی ۱۹۹۰ این شرکت سالانه درآمدی معادل ۳۰ میلیون دلار به دست آورد. اما در آمد واقعی زمانی عاید «Cuban» شد که کمپانی بزرگ «COMPU Sever» اقدام به خرید شرکت «cuban» نمود و در جریان این معامله سرمایه بسیار خوبی از آن او کرد.

با بدست آوردن این گنج باور نکردنی «Cuban» دیگر تمامی روزهای سخت گذشته را پشت سر گذاشته بود و حال تمامی رویاهایش را در عالم واقعیت می دید. او که در دوران کودکی همیشه آرزو داشت همانند اشراف زاده ها در گوشه ای بنشیند و از گذر زندگی لذت ببرد، تصمیم گرفت تا کسب و کار را رها کرده و روزهای خوش زندگی را آغاز نماید.

از این رو به همراه یکی از هم کلاسی های قدیمی اش در «Indiana» خانه ای در «Dalls» خرید و هر دو به اتفاق هم به یاد آوری خاطرات تلخ و شیرین گذشته پرداختند. اگر چه «Cuban» خرید و هر دو به اتفاق هم به یاد آوری خاطرات تلخ و شیرین گذشته پرداختند. اگر چه «Cuban» به طور فیزیکی به کار اشتغال نداشت اما ذهن او همواره درگیر مسائل متعدد بود. او که علاقه شدیدی به ورزش بسکتبال داشت، به خود می اندیشید که چرا نمی تواند بازی تیم های مورد علاقه اش را از رادیو دنبال نماید، همین فکر جرقه ای بود برای یک پدیده نوین! "چرا نمی شود شبکه های رادیویی و تلویزیونی را مستیما از طریق اینترنت دریافت کرد؟"

این سوال به تولد «Broadcast.com» در سال ۱۹۹۵ انجامید و در نتیجه آن «Cuban» به شهرت بسیار بالایی دریافت.

با روی کار آمدن «Broadcast.com» دیگر تمامی کاربران اینترنتی قادر بودند تمامی برنامه های داخواهشان را به طور مستقیم از طریق اینترنت دریافت کنند و این مساله شور و هیجان خاصی در میان مردم پدید آورد. چندی بعد در سال ۱۹۹۹ کمپانی «yahoo» این سایت را به مبلغ ۲ میلیارد دلار «Cuban» خرید و با این اقدام او را روانه لیست میلیاردرهای دنیا نمود.

حال او حتی از رویاهای کودکانه اش نیز فراتر رفته بود و دیگر نمی توانست با این سرمایه چه کند؟! ابتدا خانه ای به مساحت ۶۰۰۰ مترمربع در «Dallas» خریداری کرد و بعد یک هواپیمای شخص به قیمت ۴۱ میلیون دلار برای خرید و سرانجام بهترین هدیه زندگی اش را به خودش داد: خرید سهم یکی از تیم های بسکتبال حاضر در NBA با نام «dallas Mavericks» به مبلغ ۲۸۰ دلار!

در ۱۴ فوریه سال ۲۰۰۰ با در اختیار گرفتن این تیم، می نماید.

عشق و علاقه فراوان او به این رشته ورزشی سبب شد تا او یک شبکه ورزشی تلویزیون را مختص به این تیم نماید و همچنین در خطوط هوایی. Airlines America اقدام به بخش مسابقات این تیم می نماید. نکته قابل توجه در مورد تعصب بیش از حد به این رشته و این تیم آن است که او تا به این سن ازدواج نکرده و حتی قصد

ازدواج نیز ندارد و چرا که او خود را در عقد تیم بستکبالش می داند و زندگی مشترکین با این تیم را به زندگی های رایج فعلی ترجیح می دهد!!

فرزاد ناظم [مدیر فنی سایت یاهو!]

امروزه تمامی کسانی که با دنیای اینترنتی در ارتباط هستند، نام «Yahoo» برایشان از نام برادر و خواهرشان نیز آشنا تر است. در میان تمامی سایت های ارتباطی موجود، دو سایت «Yahoo» و «Google» که از رقبای جدی و دیرین یکدیگر به شمار می روند، هر روز با بکارگیری متدهای جدید و روش های آسان برای دستیابی کاربر به اطلاعات مورد نیازشان گام دیگری جهت پیشی گرفتن از حریف و درنهایت نزدیک شدن به دنیای الکترونیکی ایده آل برمی دارند.

سایت «Yahoo» که بنا به گفته مسوولینش امروزه بیش از ۱۸۰ میلیون کاربر در سراسر دنیا دارد، در حال حاضر به عنوان یکی از بزرگترین بازارهای اطلاعاتی و تجاری مشغول به فعالیت است. اما این حجم بالای فن آوری و ارایه خدمات هرگز بدون حضور متخصصان خردمند و زبردست میسر نخواهد شد. متخصصانی که از ملیت ها و نژادهای مختلف جهت رشد و شکوفایی دهکده جهانی دست به دست هم داده و برای پیشبرد اهداف بلند خود از هیچ تلاشی دریغ نمی کنند. یکی از این متخصصین به نام سرشناس، جوانی است ایرانی که شهره مهارت و ابتکار او مدیران سایت های مختلف را بر آن داشته تا از توانایی های بی نظیر او به بهترین شکل استفاده نمایند.

مهندس فرزاد ناظم، ۴۶ ساله، دارنده مدرک مهندسی کامپیوتر از دانشگاه پلی تکنیک کالیفرنیا که از ژانویه سال ۲۰۰۲ رسماً مدیریت فنی سایت یاهو را در اختیار گرفته است. مهندس ناظم از سال ۱۹۸۵ فعالیت حرفه ای خود را در «SYDIS» آغاز نمود. در این مدت بر اثر شایستگی های فراوانی که از خود به نمایش گذاشت توانست به سرعت پله های ترقی را طی نماید و به مدارج مدیریتی دست یابد. در همین سال به کمپانی عظیم «Oracle» پیوست و در مدت ده سالی که در این شرکت فعالیت می کرد توانست سمت معاونت رسانه ای این امپراطوری را از آن خود نماید و علاوه بر آن در دو نقش مسوول تقسیمات سرور شبکه ای و همچنین به عنوان یکی از اعضای مدیریت کمیته فروش محصولات ظاهر گردد.

در مارس ۱۹۹۶ «ناظم» به یاهو پیوست و به عنوان یکی از اعضای اصلی مهندسی شبکه این سایت مشغول به کار شد. در کمتر از یک سال بنا به تشخیص مدیران یاهو، ناظم به بخش فنی سایت منتقل شد و در کمتر از یک ماه

این بار نیز توانست با تخصص خود مدیریت آن بخش را برعهده گیرد. در این سمت او مسوولیت رسیدگی به کلیه امور مربوط به فعالیت‌های سایت، ارائه خدمات و مسایل فنی آن را برعهده داشت.

به عقیده بسیاری از همکاران ناظم، عامل اصلی موفقیت‌های او اتکا به نیروی بشری برای انجام تمامی امور است. او بر این باور است که اگر عده‌ای که در یک مکان مشغول به کار هستند تمام توان خود را به کار گیرند، به طور قطع می‌توانند به تمام اهداف خود دست یابند. به همین دلیل است که ناظم به هر بخشی و هر ارگانی وارد می‌شود، فوراً به مدارج بالا دست می‌یابد و به خوبی می‌تواند سکان هدایت اعضای تیم را در اختیار گیرد.

چند سال بعد یعنی در ژانویه سال ۲۰۰۲ اخبار رسمی حکایت از سمت جدید مهندس ناظم در سایت یاهو داشت. در این تاریخ او مسوولیت نهایی فنی این سایت را برعهده گرفت و فعالیت قبلی خود را گسترده‌تر ساخت. در این سمت او با بکارگیری تیم‌های تخصصی قوی که اکثراً زیر نظر خود او آموزش دیده بودند، سعی دارد تا با تمام توان یاهو را به عنوان قدرت اول دنیای اینترنت به کاربران شناساند و در این مسیر از هیچ تلاش علمی و تخصصی دریغ نمی‌نماید.

نکته جالب در مورد فعالیت‌های او در این بخش این است که قصد دارد تنها با کمک تیم‌های تخصصی خودش و نه دخالت سرمایه‌گذاران مختلف این راه را به مقصد رساند و عقیده دارد که دخالت دیگران که از تخصص کافی برخوردار نیستند سبب کاهش سرعت رشد خواهد شد. این باور او اگر چه به مذاق بسیاری از حامیان مالی سایت خوشایند نبوده است اما روحیه ایرانی و خستگی‌ناپذیر این مدیر شایسته باعث شده تا همچنان مدیران یاهو از او به طور کامل حمایت نمایند.

باشد که در آینده‌ای نزدیک شمار بیشتری از هموطنان ایرانی را در نقاط کلیدی اقتصادی و علمی دنیا شاهد باشیم.

Morita Akio بنیان گذار سونی

«Morita Akio» در ۲۶ ژانویه سال ۱۹۲۱ در «Nagoya» کشور ژاپن متولد شد. او که در رشته فیزیک تحصیل می‌کرد، با آغاز جنگ جهانی دوم به خدمت ارتش ژاپن درآمد و در ناوگان دریایی ارتش به کار مشغول شد.

در هفتم ماه مه سال ۱۹۴۶ «Marito» به همراه یکی از همزمانش در جنگ با نام «Masaru Ibuka» یک شرکت تعمیر رادیوهای دست دوم تحت عنوان «Tokyo Tsushin kogyo» بنا کردند. در آن زمان «25 Morita» سال و «38 Ibuka» سال داشت و هر دو با سرمایه اولیه ۱۹۰ هزار ین ژاپن شرکت را با ۲۰ کارمند اداره می کردند.

در سال ۱۹۴۹ شرکت اولین نوارهای مغناطیسی خود را روانه بازار کرد و در سال ۱۹۵۰ توانست اولین ضبط صوت های ژاپنی را تولید نماید. در سال ۱۹۵۷ نیز اولین رادیوهای جیبی توسط این کمپانی تولید و به بازار عرضه گردید. یکسال بعد زمانی که شرکت کوچک سابق حال به یک کمپانی نسبتاً صاحب نام تبدیل شد، تصمیم به تغییر عنوان آن به «Sony» گرفته شد. در سال ۱۹۶۰ کمپانی Sony اولین تلویزیون های ترانزیستوری را ابداع نمود و بعد به طور گسترده روانه بازار نمود. در سال ۱۹۶۵ نیز اولین دوربین فیلمبرداری خانگی توسط این کمپانی ساخته و به بازار عرضه شد. پس از آن محصولات مهم Sony عبارت بودند از «Walkman» تلویزیون های «Trinitron» میکرو دیسک های کامپیوتر و سرانجام از «Sony Playstation» که هر یک شهرت فراوانی را به سوی این امپراطوری عظیم روانه ساخت. با گسترده تر شدن فعالیت کمپانی در عرصه الکترونیک و افزایش حجم تقاضا از سراسر دنیا شعبات متعددی در سراسر این کره خاکی بنا شد. در کشور آمریکا این شعبه در سال ۱۹۷۰ کار خود را با ریاست شخص «Morita» آغاز نمود و اینگونه شد که «Sony» به عنوان اولین شرکت ژاپنی در بورس نیویورک حضور یافت. دو سال بعد یعنی در سال ۱۹۷۲ مجدداً Sony اولین کمپانی بود که یک کارخانه آمریکایی دایر می کرد.

البته روند کاری «Morita» و قلمرو تحت فرمانش همیشه با خط سیر صعودی همراه نبوده است. شکست Sony در رقابت با کمپانی Matsushita در عرضه و تولید نوارهای VHS و همچنین خرید ناموفق ۳/۴ میلیارد دلاری این شرکت که قصد داشت با در اختیار گرفتن کمپانی فیلم سازی «Columbia Pictures» حضور قطعی در هالیوود داشته باشد، از جمله روزگار تخیلی به شمار می روند

که در دوره ای مشکلات عدیده ای برای پادشاهی Sony پدید آورده بودند. اما به هر حال Sony همواره حرف اول را در بازار الکترونیک می زده و می زند.

در رابطه زندگی شخصی «Morita» نکات جالبی وجود دارد. او در مدت زندگانی اش دوستان پرنفوذ بسیاری در سراسر دنیا علاوه بر کشور ژاپن داشت که نخست وزیر پیشین ژاپن و همچنین «Kissinger» رئیس جمهور دهه های سابق ایالات متحده از جمله این افراد به شمار می روند.

در اواخر دهه ۱۹۹۰ ثروت او که بیش از ۱/۳ میلیارد دلار تخمین زده می شد سبب گشت تا مجله اقتصادی «Forbes» نام «Morita» را در لیست ثروتمندترین های دنیا قرار دهد. همچنین او تنها غیر آمریکایی بود که مجله «Time» به عنوان بزرگترین و موفق ترین مدیران و بازرگانان در لیست خود جای داد. او همچنین به سبب سیاست های اقتصادی و مهارت های مدیریتی که از خود به نمایش گذارد، از سوی مجامع علمی مختلف ژاپن ، انگلستان و ایالات متحده نشان یادبود و لیاقت دریافت کرد.

دیگر اینکه به سبب مشغله فراوان کاری در دوران جوانی «Morita» پس از سن ۵۰ سالگی تازه به یادگیری ورزش های اسکی، تنیس و همچنین غواصی روی آورد که این امر در نوع خود بی نظیر است. اشتغال یکباره او به این ورزش ها موجب گردید تا در سال ۱۹۹۳ هنگامی که مشغول بازی تنیس بود، دچار حمله قلبی شود و مابقی عمر را بر روی صندلی چرخ دار سپری نماید. یکسال بعد یعنی در سال ۱۹۹۴ از سمت خود در کمپانی Sony استعفا داد و «Norio Ohga» را جانشین خود ساخت.

سرانجام «Akio Morita» در سوم اکتبر ۱۹۹۹ در سن ۷۸ سالگی بر اثر بیماری ذات الریه جان سپرد و تمامی اموال و دارایی خود را برای همسر و دو پسر و تنها دخترش به ارث گذاشت.

هم اکنون امپراطوری عظیم Sony با فروش سالانه بیش از ۳۳ میلیارد دلار، در جایگاه قدرتمندترین بازار صوتی تصویری قرار دارد.

Steve Jobs [کارآفرین بزرگ صنعت کامپیوتر]

«استیون پل» کودک یتیمی بود که «پل» و «کلارا جانز» در ایالت کالیفرنیا سرپرستی او را برعهده گرفتند. کودک شرور و شیطانی که علیرغم تمامی بازیگوشی های کود کانه اش با دیگر همسن و سالانش تفاوت های بسیاری داشت. علاقه او به دستکاری لوازم الکتریکی اگر چه عصبانیت های شدید اطرافیان را در پی داشت، اما مواقعی نیز پدید می آمد که سبب حیرت دیگران گردد.

دوران مدرسه نیز با این شور و هیجان نسبت به ابزارآلات برقی سپری شد تا اینکه در سال ۱۹۷۲ از دبیرستان فارغ التحصیل شد و به دانشکده «Reed» در «پورتلند» قدم گذاشت. علاقه فراوان او به شرکت در سمینارهای الکترونیک در مکان های مختلف شهر سبب شد تا در همان ترم اول در کلاس های درس حاضر نشود و سرانجام از دانشگاه اخراج گردد.

از آنجا که در طول تابستان در یکی از کارگاه‌های الکترونیکی مشغول به کار شده بود، توانست دوستان خوبی در آنجا به دست آورد که «استفان وزیناک» از بهترین آنها به شمار می‌رفت و بعدها فعالیت‌های بسیاری را به همراه او انجام داد. مهمترین علتی که سبب علاقه شدید «استیو» به «وزیناک» گردید، دستگاه کوچکی بود که «وزیناک» ساخته بود. این دستگاه که نام آن را «blue box» گذاشته بودند به دستگاه تلفن متصل می‌شد و به صاحب آن این امکان را می‌داد که تماس‌های تلفنی خود را به طور رایگان انجام دهد.

در سال ۱۹۷۴ پس از ترک تحصیل از دانشگاه «استیو» در یک شرکت طراحی بازی‌های کامپیوتری تحت عنوان «آتاری» مشغول به کار شد. پس از گذشت چند ماه، توانست مبالغی پول پس‌انداز کند و برای یک دوره آموزش روح و روان راهی کشور هند شد.

اما در پاییز ۱۹۷۴ مجدداً به کالیفرنیا بازگشت و به سراغ دوست قدیمی‌اش «وزیناک» رفت. از آنجا که دیگر از الکترونیک و ساخت و بررسی ابزارآلات الکترونیکی خسته شده بود، توانست دوست صمیمی‌اش را قانع کند که از این کار دست بردارد و هر دو به کمک هم اقدام به ساخت یک کامپیوتر شخصی نمایند.

پس از مدتی این دو دوست کوشا و خلاق توانستند در اتاق خواب «استیو» - که از آن به عنوان کارگاه استفاده می‌کردند - یک دستگاه کامپیوتر کوچک شخصی درست کنند و آن را به مغازه‌دار محله نشان دادند. مغازه‌دار که از دیدن آن بسیار متحیر و شگفت‌زده شده بود، به آنها سفارش ساخت ۲۵ دستگاه از این نوع را داد. اندکی بعد با مشورت یکی از دوستان دیگر که مدیر فروش یک کمپانی نه‌چندان بزرگ بود؛ تصمیم گرفتند، شرکتی بنا کنند و کار تولید این نوع کامپیوتر را آغاز نمایند.

با این تصمیم، هر دو هر چه داشتند فروختند و هزینه‌های اولیه تأسیس شرکت را فراهم کردند. به یاد روزهای خوش تابستان و بازی‌های کودکانه در میان درختان بر آن شدند تا نام شرکت تازه تأسیس و محصولاتش را «Apple I» - سیب - قرار دهند.

اولین سری کامپیوترهای کوچک خانگی تحت عنوان «Apple I» چنان سر و صدایی در جهان ارتباطات پدید آورد که نام جابز و وزیناک به سرعت در سراسر دنیا پراکنده شد و این فروش اولیه مبلغی معادل هفتصد و هفتاد و چهار هزار دلار سود برای این دو دربرداشت. در سال بعد نوع جدید و پیشرفته‌تر این کامپیوترها با نام «Apple II» به بازار فرستاده شد. اما هنوز برای رقابت با فروش «IBM» راه درازی در پیش داشت. از همین رو آنها تصمیم گرفتند تا به سراغ دوستان خبره اما گمنام خود در شرکت «آتاری» روند و از آنها کمک بجویند. در نتیجه این همکاری‌ها و یافتن تعدادی سرمایه‌گذار کلان، وضعیت «Apple II» به جایی رسید که در عرض سه سال با افزایش فروش ۷۰۰ درصد، سودی معادل ۱۳۹ میلیون دلار عاید آنها نمود.

جالب اینجاست که آن دو به این میزان پیشرفت نیز راضی نبودند. از همین رو نسل جدید محصولات خود را تحت عنوان «Apple III» راهی بازار نمودند. سال‌های بعد با طراحی «Macintosh» شهرت «جایز» بیش از پیش شد و نام او را برای همیشه در صنعت و تکنولوژی جهان به ثبت رساند.

علیرغم تمام ثروت و شهرتی که از طریق «Apple» عاید «استیو» شده بود، تصمیم گرفت در سال ۱۹۸۵ از سمت خود کناره‌گیری کند و از کمپانی عظیمش فاصله گیرد. با این تصمیم چند سالی به تفریح و لذت از زندگی پرداخت اما عشق او به کار و خلق نوآوری هرگز رهاش نمی‌کرد، تا اینکه در سال ۱۹۸۹ با خود اندیشید که دوباره شرکت بزرگی همانند «Apple» برپا کند و رهبری آن را برعهده گیرد و با تمام توان فکر خود را عملی سازد، کمپانی «Next step» پایه‌گذاری شد و تولید نسل جدیدی از کامپیوترهای خانگی را آغاز نمود. اما تلاش او در این زمینه دوام چندانی نیافت،

در سال ۱۹۹۳ بخش سخت‌افزاری «Next step» تعطیل شد و «جایز» تمام تمرکز خود را بر روی بخش نرم‌افزاری آن نهاد. طراحی برنامه‌های نوین در عالم کامپیوتر دوباره «جایز» و «Next step» را بر سر زبان‌ها انداخت و سرمایه و شهرت بی‌شماری را از آن او ساخت.

در خاتمه تنها برای بیان اندکی از توانایی‌های این مبتکر خلاق فاقد تحصیلات دانشگاهی باید گفت که در لیست مشهورترین و ثروتمندترین افراد جهان نام «استیو جایز» به عنوان فردی ثبت شده است که پیش از سن ۳۰ سالگی توانست شهرت و ثروت عظیمی را از طریق پایه‌گذاری کمپانی «Apple» از آن خود نماید و همچنان تا به امروز به فعالیت بی‌وقفه خود ادامه دهد.

جک ولش [مدیر قدرتمند جنرال الکتریک]

«Welch Jack» روش نوینی در نحوه اداره شرکت‌ها و کمپانی‌های بزرگ ابداع کرد که امروزه بسیاری از مدیران بزرگ فارغ از اصول فرسوده و سنتی پیشین، به راحتی کنترل امور مرزهای تجاری خود را در دست گرفته و با سرعتی باورنکردنی به سوی پیشرفت و توسعه پیش می‌روند. تکنیک‌های افسانه‌ای مدیریت «Welch» به گونه‌ای است که هر مدیری را در هر قلمرویی به اوج می‌رساند. او خود نمونه بارز و موفق تکنیک‌های «Welch» است که در سن ۴۴ سالگی کنترل تمامی امور کمپانی بزرگ و نامداری چون جنرال الکتریک آمریکا را در اختیار گرفت و عنوان جوان‌ترین مدیر یکی از بزرگترین شرکت‌های ایالات متحده را از آن خود نمود.

«Frances Welch Jr John» در سال ۱۹۳۵ در ایالت «ماساچوست» آمریکا به دنیا آمد. در سال ۱۹۵۷

مدرک مهندسی شیمی خود را از دانشگاه همان ایالت دریافت کرد و پس از آن به سرعت به ادامه تحصیل مشغول شد و توانست در کوتاه‌ترین زمان ممکن دکترای این رشته را از دانشگاه «Illinois» دریافت نماید.

بلافاصله پس از فراغت از تحصیل یعنی در سال ۱۹۶۰، «Welch» به کمپانی «جنرال الکتریک» پیوست و مشغول به کار شد؛ اما یک سال بعد تصمیم به ترک این کمپانی گرفت. او که از بدو ورود به این مکان با نحوه ارتقا شغلی کارکنان و برخی روش‌های مدیریتی مشکل داشت، پس از یک سال فعالیت با دریافت پیشنهاد کار در یک شرکت «شیمی معدن» با جدیت تمام تصمیم به ترک جنرال الکتریک گرفت. دریافت حقوق ۱۰۵۰۰ دلار برای یک مهندس جوان و تازه کار اگرچه ایده‌آل به نظر می‌رسید، اما او سوای مسائل مادی به روحیات حاکم بر محیط کارش بیشتر اهمیت می‌داد. به هر ترتیبی که بود تا یک سال توانست این شرایط را تحمل نماید اما به محض دریافت پیشنهاد جدید از شرکتی دیگر، تصمیمش جدی‌تر شد.

هنگامی که «Welch» تصمیمش را برای مسئول رده بالایش، «Guttoff Reuben» مطرح کرد، با عکس‌العمل عجیبی روبه‌رو شد. او که تا پیش از این تصور می‌کرد، «Guttoff» از شکایت‌های هرروزه «Welch» در مورد نحوه بوروکراسی دست و پاگیر کمپانی خسته شده است و با شنیدن تصمیم او بسیار خوشحال خواهد شد، به ناگاه با عکس‌العمل شدید او مبنی بر عدم اجازه به وی برای چنین کاری روبه‌رو شد.

«Guttoff» که خود مدیری جوان و لایق در آن بخش به حساب می‌آمد، به خوبی می‌دانست که وجود افرادی متخصص چون «Welch» برای جنرال الکتریک سرمایه‌ای بی‌کران محسوب می‌شوند و از دست دادن آن‌ها به منزله از دست دادن بخش مهمی از سرمایه شرکت است. از همین رو «Welch» و همسر جوانش را برای گردش در خارج از شهر دعوت کرد و در یک گفتگوی چهارساعته توانست او را قانع سازد تا از تصمیمش منصرف گردد. او به «Welch» قول داد که شرایط را به گونه‌ای مهیا سازد که گویا او به دور از بوروکراسی ادارات و شرکت‌های بزرگ تنها برای شرکت‌های کوچک تحت فرمان یک کمپانی بزرگ کار می‌کنند و بدین ترتیب تمامی این رفت و آمدهای وقت‌گیر اضافی برای انتقال نظرات و تصمیمات برای او برداشته خواهد شد.

به دنبال این جریان، «Welch» با عزمی جدی‌تر به کار بازگشت و به کمک «Guttoff» توانست پله‌های ترقی را به سرعت طی نماید. او ابتدا با بکارگیری روش نوین و مبتکرانه بازاریابی محصولات جنرال الکتریک را به طرز شگفت‌آوری ارتقا داد و از همین رو نام و اعتبار خاصی در کمپانی به دست آورد. سپس در سال ۱۹۷۲ به سمت معاونت یکی از بخش‌ها، در سال ۱۹۷۷ مدیریت آن بخش، در سال ۱۹۷۹ یکی از اعضای هیات مدیره و

سرانجام در سال ۱۹۸۱ به عنوان جانشین «Reginald Jones» و جوان‌ترین مدیر کل کمپانی عظیم جنرال الکتریک منصوب شد.

در طول فعالیت ۲۰ ساله او در این سمت، جنرال الکتریک پیشرفتی بی‌سابقه در خود مشاهده کرد به طوری که فروش محصولات آن از ۱۲ میلیارد دلار در سال ۱۹۸۱ به ۲۸۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۱ افزایش یافت. تعداد بسیاری از کارشناسان موفقیت «Welch» را مدیون توانایی او در مدیریت و بکارگیری تکنیک‌های فوق‌العاده موثر می‌دانند. او به سادگی می‌دانست که چطور افکار و اهدافش را به تک تک افراد از بالاترین رده تا پایین‌ترین رده شرکت انتقال دهد. او اعتقاد داشت که مدیران ارشد شرکت به جای نصب انواع و اقسام اطلاعیه‌های مختلف در تابلو اعلانات و یا ابلاغ نظراتشان توسط بوروکراسی طولانی و خسته‌کننده اداری، می‌بایست از شیوه «تکرار» استفاده نمایند. به باور او این مساله باید به گونه‌ای انجام شود که اهمیت اهداف و مقاصد و یا دستورات جدید حتی به خانه کارکنان نیز کشیده شود و آنها سر سفره شام با خانواده نیز در مورد آن صحبت نمایند. در نظر او اگر در ذهن کارکنان، شرکت از شکل یک راهرو دراز و پرپیچ و خم با موانع متعدد برای رساندن خبر از جایی به جای دیگر به یک سوپرمارکت بزرگ تشبیه شود، دیگر تمامی اتلاف وقت و انرژی در این سیستم اداری از بین خواهد رفت. اگر تمامی بخش‌ها همچون قفسه‌های سوپرمارکت در کنار هم و در معرض تماس دیگران قرار گیرند، نه به سیستم کاری آنها لطمه‌ای خواهد خورد و نه دخالت و ناهماهنگی در انجام امور پدید خواهد آمد، علاوه بر این‌ها تماس طولانی مدت همه با یکدیگر سبب خواهد شد تا مطالب موردنیاز کمپانی بارها و بارها دهان به دهان تکرار شده و در ذهن همگان نقش بندد.

بکارگیری این روش غیرمعمول سبب شد تا کارکنان همگی خود را جزئی از کل بدانند و تماس‌های روزمره آن‌ها با مدیران ارشد کمپانی، نوعی اعتماد به نفس و وابستگی عاطفی به جنرال الکتریک در آن‌ها پدید آورد و اینگونه شد که در مدت ۲۰ سال این کمپانی چنان رشدی کرد که قوی‌ترین مدیران دنیا از عهده آن برنمی‌آمدند.

اگرچه در سال ۲۰۰۱، «Welch» از سمت خود بازنشسته شد اما توان علمی و مدیریتی او به حدی است که حتی در سن و سال امروز نیز قریب به ۵۰۰ کمپانی او را به عنوان مشاور و راهنما در کنار خود دارند و از تکنیک‌های خلاق او سود می‌جویند.