

قصص النجاح

من الفشل الى قمة المجد
والشهرة والثراء

الكتاب : قصص النجاح

المؤلف: مصطفى فليح الشويلي

الصف: نصوص

الطبعة: الأولى

سنة الطبع : 2020

ISBN : 978-9922-9118-8-5

رقم الإيداع في دار الكتب و الوثائق ببغداد (3071) لسنة 2020

تصميم الغلاف و الإخراج الداخلي : علي كاظم الشويلي

الناشر: دار الورشة الثقافية للطباعة والنشر والتوزيع



عنوان الدار : بغداد – شارع المتنبى – مجمع الميالي – الطابق الاول

الهاتف: 009647714343692 \ 07729247088

alwarsha2018@gmail.com

جميع الحقوق محفوظة

لا يسمح بإعادة اصدار هذا الكتاب او أي جزء منه او تخزينه في نطاق استعادة

معلومات او نقله بأي شكل من اشكال دون اذن خطي مسبق من الناشر

ان الاراء الواردة في هذا الكتاب لا تعبر بالضرورة عن رأي دار الورشة الثقافية

قصص النجاح

من الفشل الى قمة المجد والشهرة

والثراء

نصوص

مصطفى فليح الشويلي

اهداء

الى كل المثابرين في مجتمعنا. والى الذين يأسوا من تحقيق احلامهم
اهدي لهم ثمرة هذا الجهد عسى ان يرفع من شأنهم ويزيد من
اصرارهم لبلوغ مايطمحون لأجله.

المقدمة

عزيزي القارئ الكريم هذا الكتاب الذي بين يديك يحمل بين طياته مجموعة من القصص الواقعية لأشخاص بدأوا حياتهم من الصفر وأرتقوا بها الى قمة المجد والثراء والشهرة.

وهذه القصص قمنا بجمعها من مواقع مختلفة ليس الغرض منها حشو الكتاب بما لا فائدة منه بل لما تحمله من حافز معنوي للأشخاص اليائسين والمحبتين لترتقي بهم نحو قمة النجاح من خلال تحقيق اهدافهم.

لذلك سنستعرض هذه القصص الواحدة تلو الاخرى لتزود قارئها بالطاقة الايجابية حتى ينطلق في هذا العالم الكبير محققاً احلامه ومتجاوزاً كل العقبات التي تعرقلها.

مصطفى فليح الشويلي

قصة نجاح (والت ديزني)

عندما سُئل والت ديزني في مقابلة تلفزيونية أي الشخصيات الكرتونية التي ابتكرتها اقرب الى قلبك اجاب دون تفكير او تردد(ميكي ماوس)بأذنيه السوداوين الكبيرتين.حتى انه علق مرة بكل تواضع قائلاً: آمل ان لا انسى ابداً امرأ واحداً وهو ان كل هذا النجاح انطلق من فأر.

هذا ويعتمد دائماً مصنعوا ومصمموا افلام ديزني الاشارات الخفية الى شخصية ميكي ماوس في جميع افلامها وعلى الرغم من توقف الشركة فترة طويلة على انتاج افلام ميكي ماوس الا انه مازال حتى الآن العلامة التجارية لها.

فيأُترى ماسر كل الحب الجارف من جانب ديزني لتلك الشخصية الكرتونية؟! وكيف تم ابتكارها؟ دعونا نتعرف على قصة نجاح والت ديزني وابتكار شخصية ميكي ماوس والدور الذي لعبته في مسيرة نجاح شركة ديزني للرسوم المتحركة.

طفولة قاسية :

ولد (والتر الياس - Walter Elias) وهو الاسم الاصلي ل (والث ديزني - Walt Disney) في الخامس من ديسمبر لعام 1901 في شيكاغو وهو ينحدر من اصل ايرلندي كانت طفولته قاسية جداً حيث كان ابوه عنيفاً.

بقي ديزني في شيكاغو مدة 5 سنوات قبل ان ينتقل في عام 1906 للعيش في مزرعة والده في ولاية ميسوري مع والديه واخوته الاربعة وكان يعمل منذ صغره في الحقل ويرى الحيوانات وهنا ظهر عشقه للرسم حيث كان يقضي اوقات فراغه في رسم الحيوانات.

لكن الياس الاب اضطر الى بيع المزرعة عام 1909 بسبب مرضه وعدم تمكنه من القيام بأشغال المزرعة الشاقة فانتقلت الاسرة للعيش في منزل بالايجار حتى عام 1910 لتنتقل بعدها للعيش في مدينة كنساس احدى مدن الغرب الاوسط في الولايات المتحدة الامريكية .

وعندما بلغ سن الخامسة عشر في عام 1916 عمل والت مع اخيه
الاكبر روي في مطبعة والدهما ثم التحقا ليعملان خلال اوقات
فراغهما في مؤسسة لنشر الصحف كموزعي صُحف فكانا يبدأان
عملهما في الرابعة صباحاً ويوزعان الصحف في المساء.

وبعدها في العام التالي عام 1917 حصل بنجاح على شهادته
المدرسية في سن السادسة عشر وفي تلك الفترة كان والت ملتحقاً
بصفوف ليلية للرسم في معهد شيكاغو للفنون التحق بعد ذلك
بجامعة (وليام سكول) ثم تركها والتحق بالجيش ليشترك في
الحرب العالمية الاولى.

فغَيّر شهادة ولادته بمعاونة صديق له ساعده على تزوير اوراقه
الشخصية فتحول تاريخ ميلاده من 1901 الى 1900 لكي يصبح
سائق اسعاف في الحرب العالمية الاولى وخدم في فرنسا ضمن بعثة
المجموعة من سيارات الاسعاف التابعة للصليب الاحمر الامريكي

واثناء ذلك كان يدخر بعض المبالغ القليلة التي يوفرها جراء بيعه لتذكارات حربية اصلية كان قد جمعها من معارك الحرب وبعد انتهاء الحرب عاد الى وطنه.

بدايات مهنية متواضعة:

عاد والت ديزني الى امريكا لبحث عن وظيفة جديدة عندها ادرك بأنه يحلم بأن يكون رساماً كاريكاتورياً بأحدى الصحف وبالرغم من موهبته الفنية في رسم الكاريكاتير الا انه قوبل بالفتور من جانب الصحف المحلية في شيكاغو وفي هذه الاثناء تم فصله من احد الجرائد لأنه لم يملك مخيلة واسعة او افكار جيدة وفشل في الكثير من اعماله.

ولكن كانت لديه رغبة كبيرة في العمل في مجال الافلام فانتقل الى مدينة كانساس هو واخيه فوجد عملاً لدى شركة (معهد بيسمان روبن للفنون التجارية) مقابل 50 دولار شهرياً وهي احدى الشركات في مجال الرسوم التوضيحية للاعلانات والكتالوجات.

فكان يقوم بتصميم غلاف البرنامج الاسبوعي لمسرح نيومان ليبدأ بذلك حياته المهنية كرسام كريكاتوري في مجال الاعلانات في مدينة كانساس ولكن ماذهله فعلاً كانت الصناعة الصاعدة للرسوم المتحركة في عالم السينما. وبعد ذلك انضم الى مجموعة من الرسامين من ذوي الخبرة الذين كان قد تعرف عليهم من خلال عمله فحاول اقناع احدى دور النشر المحلية بأن يصمم لها اعلانات توضيحية محاولاً اقناع صاحب النشر بأن هذه الاعلانات ستجلب له العديد من المكاسب وبالفعل كان له ذلك واشترى جميع المستلزمات الخاصة في العمل مما ادخره من نقود اثناء الحرب. وبعد مرور وقت من الزمن وجد والت اعلاناً من شركة (كنساس سيتي فيلم آد) التي يمثل نشاطها في الدعاية للافلام فكان المطلوب في الاعلان البحث عن رسام كرتون ولتحقيق حلمه في الرسوم الكرتونية اضطر الى فض الشراكة بينه وبين صاحب دار النشر التي يقدم لها رسوماً توضيحية ليلتحق بهذه الوظيفة واثبت والت جدارته في شغل الوظيفة واصبح من افضل الرسامين في طاقم العمل كله. وخلال عمله الاول هذا التقى والت الشاب البالغ من

العمر التاسعة عشر عاماً بفنان الكاريكاتير الامريكي (أبي آرت ايوركس) وقام الشابان معاً عام 1920 بإنشاء مؤسسة تحمل اسم (ايوركس - ديزني الفنانين التجاريين) واصبحت الشركة تعمل في مجال الدعاية والاشهار.

لكن هذا الامر لم يلبِ احتياجات ورغبات وطموحات والت لذلك بدأ بإنجاز افلامه الخاصة وبيعها لصالح (شركة مسرح نيومان) ولم تتجاوز مدة هذه الافلام دقيقة واحدة فأغرت الجماهير وسحرتهم لأنها كانت تنبض بمشاكلهم وتنتقد اوضاعهم وتحكي همومهم. ثم ترك ديزني وظيفته في العام 1922 وأسس ستوديو (Laugh-o-gram) التي تنتج افلاماً قصيرة بالرسوم المتحركة وراح يعد الرسوم المتحركة مستوحياً اياها من القصص الخرافية الشهيرة كالساحرات وقصص الاطفال وانتج اول فيلمان كرتون قصيران من قصص الخيال وقام بتوزيع الفيلمين ونال اقبالاً جماهيرياً واسعاً كانت هذه الافلام القصيرة تباع بسهولة في كنساس وعلى الرغم من هذا النجاح الجماهيري فلم يدر على ديزني من هذين العاملين أي عوائد مادية لكن التكاليف كانت اكثر من

المداخيل وبعد انتهائه من فيلم (اليس في بلاد العجائب) اعلنت الشركة افلاسها. وكان ذلك في يوليو 1923 ولكنه استطاع الاحتفاظ بنسخة الفيلم وبعد ذلك باع حصة من شركته الى بعض الاشخاص ليحاول ان يجمع المال الكافي لانتاج فيلم كرتوني قصير وحصل على رأس مال 1500 دولار.

عمل بعد ذلك مصور فوتوغرافي لأحدى الصحف المحلية لكي يتمكن من الوقوف ثانيةً وادخار المال لمواصلة تحقيق حلمه كما ساعده اصدقائه ومعارفه على تحقيق حلمه في جمع المال حيث قام احد عملاء شركته السابقة بتمويل عدداً من قصص مغامرات أليس. وعندما باءت مغامرته هذه بالفشل اقنعه شقيقه الأكبر ROY بالانتقال الى هوليوود وهناك اسس الشقيقان معاً (استوديو الاخوين ديزني للتحريك) وذلك في كراج سيارات عمهما روبرت في هوليوود الشمالية بولاية كاليفورنيا. وكان الكراج يتسع لسيارة واحدة فقط مستخدمين في ذلك مبلغ ثلاثة آلاف دولار امريكي اقترضوا اياها من مختلف افراد عائلتهما فقاما بآنتاج حلقات من

مسلسل Alice comedies وهو مسلسل يدمج بين الانيمي والصور والمشاهد الحقيقية.

استطاعت الشركة النجاح حتى انها وقعت عقداً في 16 اكتوبر من نفس العام لأنجاز 12 فيلم وبدأت صعود درجات النجاح شيئاً فشيئاً وسرعان مافاوضت الشركة على صفقة نشر مع شركة وينكلر للأفلام ومقرها مدينة نيويورك بأدارة رجل الأعمال والموزع اليهودي (تشارلز منتز) ومر الشركة في العديد من الاحداث ما بين اخفاق ونجاح الى ان استقرت الشركة وبدأت تظهر عليها علامات بارزة للنجاح.

شبح الافلاس:

واثناء عمل والت ديزني مع شركة وينكلر للأفلام ابتكر شخصية تدعى (اوزالت الارنب المحظوظ) وبينما راحت شعبية Oswald تزداد رأى الموزع (تشارلز منتز) فرصة لزيادة الأرباح الى اقصى حد ممكن عبر امتلاك شركته للشخصية فألغى العقد مع الاخوين بعد ان كان والت نظراً لخبرته القليلة آنذاك قد وقع على

بند في العقد يتنازل بمقتضاه عن حقوقه الشخصية كافة التي ابتكرها بأسم Oswald.

ففي العام 1927 أصطاد رجل الاعمال في شكل غير قانوني معظم موظفي استوديو الاخوين ديزني وخلال اجتماع في مدينة نيويورك صُدم والت اذ اكتشف ان ملكية شخصية اوزوالد لم تخصه.

من دون شخصية Oswald وفريق الموظفين واجهت شركة ديزني الافلاس واستطاع والت انقاذ جهاز كاميرا ونسخة من عمله الاصيلي (اليس في بلاد العجائب) من ايدي الدائنين وبعد جمع بعض المال من اخذ الصور الفوتوغرافية لصالح بعض الصحف المحلية بعدها توجه والت غرباً نحو هوليوود لبدأ من جديد.

وبينما كان يتأمل موقفه الحرج في طريق عودته الى هوليوود على متن القطار ادرك والت الشاب البالغ من العمر 26 عام ان عليه ابتكار شخصية اخرى توازي شعبيتها شعبية شخصية الارنب أوزوالد فراح يرسم بطريقة عابثة بعض الدوائر البسيطة وقبل ان يصل

القطار الى مدينة لوس انجلوس كانت شخصية الفأر مورتيمر قد
ابصر النور.

ميلاد ميكي ماوس:

وعندما عرض والت ابتكاره الجديد على زوجته ليليان التي كانت
تبلغ من العمر في حينها 28 عاماً قالت له ان يستبدله بأسم ميكي
والذي كان بمثابة قصة نجاح طويلة.

ظهر الفأران ميكي وميني للمرة الاولى في الفيلم الصامت القصير
للرسوم المتحركة تحت عنوان (الطائرة المجنونة) في الخامس عشر
من مايو لعام 1928 ولكنه فشل في استقطاب انتباه رواد السينما
ومخيلتهم فحرمه الصمت من الاحتفاء الجماهيري قبل ان تضاف له
المؤثرات الصوتية لاحقاً عام 1929. ولقيت الفكرة التالية
ل(والت) تحت عنوان gallopin gaucho ايضاً في العام
1928 اللامبالاة نفسها من الناس ورفضها الموزعون. ومع ظهور
الافلام الناطقة بأصوات صالات السينما تركب معدات صوتية وقرر
ديزني وضع خطة ناجحة في هذه التقنية الجديدة فأستثمر كل

مالديه في الظهور الثالث للفأر ميكى في فيلم قصير من الرسوم المتحركة يدعى (الباحرة البخارية ويلى) وكان فيلم الرسوم المتحركة الاول يستعمل الصوت المتزامن بشكل تام. وحقق الفأر الصغير نجاحاً مبهرأ بعد اصداره فيلمه القصير هذا في مدينة نيويورك في الثامن عشر من نوفمبر لعام 1928 والذي لم تتعدى مدته 8 دقائق واعتمد نجاحه بشكل كبير على الشائى (ميكى ومينى) والمؤثرات الصوتية التي استخدمت لأول مرة في فيلم قصير للأطفال بعد الصمت الذي طال اول افلام (ميكى ماوس) الذي صدر قبل (ويلى) بأشهر معدودة تحت اسم plane crazy .

في ربيع 1928 طلب والت من صديقه Ub Iwerks أن يقوم برسم فكرة شخصية اخرى فحاول الثاني رسم اكثر من فكرة كانت لحيوانات فرسم كلب وقطة ورُفصوا من جانب والت فعاد الكرة مرة اخرى ورسم بقرة وحصان وضفدعة وتم رفضهم مرة اخرى ولكنهم لاحقاً تم ضمهم الى مسلسل ميكى ماوس كشخصيات ثانوية.

ظلت شخصية ميكي في البداية صامتة لعدة سنوات الى ان بدأت في التكلم وكان الصوت في البداية صوت والت نفسه مبتكر الشخصية والذي قام بأداء صوت ميكي للمرة الاولى في عام 1929 قائلاً جملة الشهيرة (هوت دوج..هوت دوج) اثناء بيع ميكي للنفاق في الفيلم القصير the carnival kid وفي نفس العام 1929 اسس والت نادي ميكي ماوس للمعجبين الشبان واستمر الفأر الطريف ولعب دور البطولة في اكثر من 120 فيلماً للرسوم المتحركة واستحق جائزة اوسكار مميزة لمبتكره في العام 1923.

ومن اطراف المفارقات الطريفة في تاريخ الشخصية تم حظر عرض افلام ميكي ماوس في رومانيا عام 1935 وبررت السلطات قرارها بقولها ان الاطفال سوف يصابون بالخوف لرؤية فأر من 10 أقدام على شاشة السينما. واصبحت الشركة معروفة محلياً وعالمياً وخاصة بعد انتاج فيلم كرتوني سينمائي طويل بعنوان (سنو وايت والاقزام السبعة) وكان ذلك عام 1937 وحقق الفيلم العديد من الايرادات في دور السينما وجلب الارباح الطائلة.

وبعد هذا النجاح الساحق بدأ والت في انتاج ثلاثة افلام اخرى وهي (بينكيو) و(بامبي) و(فانتازيا) ولكن لم تتلقى هذه الافلام النجاح المطلوب على الرغم من تكلفة انتاجها العالية ففي عام 1940 عُرض فيلم ديزني (المذهل) للمرة الاولى وكان هذا الظهور الاول ل(ميكى) في فيلم رئيسي يلعب فيه دور ساحر مبتدىء. ومما زاد الامر سوءاً فقد اندلعت الحرب العالمية الثانية في نفس زمن اصدار الافلام الثلاثة فأضطر والت لبيع بعض اسهم الشركة حيث باع حوالي 750000 سهم واستطاع من خلال المبلغ الذي حصل عليه من بيع الاسهم ان ينقذ شركته مرة اخرى. ومن اغرب الحقائق المثيرة في تاريخ شخصية ميكى والممتد لأكثر من ثمانين عاماً أنه في عام 1944 اثناء العملية نورماندي للحلفاء خلال الحرب العالمية الثانية كانت كلمة السر الرمز التي استعملها الحلفاء في غزو اوروبا تحت امرة الجنرال ايزنهاور هي (ميكى ماوس) كأشارة لبدء العملية.

هذا ولم يتحول (نادي ميكى ماوس) الى سلسلة تلفزيونية حتى العام 1955 وكانت السلسلة تقدم اطفالاً يتمتعون بمواهب مختلفة يدعون mouse keteers.

وفي عام 1978 وفي عيدہ الخمسين حصل ميكى ماوس على نجمة على رصيف الشهرة walk of fame في هوليوود ليصبح بذلك اول شخصية كرتونية تحظى بنجمة على ممشى النجوم في هوليوود. وهكذا كان والت ديزني فنان ورائد اعمال عصامي من الدرجة الاولى بدأ قصة نجاحه من فأر ذكي صغير يدعى ميكى ماوس ليعد فيما بعد اكثر شخص في التاريخ يحصل على اكبر عدد من جوائز الاوسكار فقد فاز بـ 22 جائزة اوسكار وترشح لـ 37 جائزة اوسكار بالإضافة الى حصوله على 3 جوائز اوسكار تكريمية فخرية. (*)

(*) اراجيك.

قصة نجاح (كوكو شانيل)

من منا لم يسمع عن دار شانيل الشهيرة؟ ومن منا لم تبهره منتجاتها الفاخرة من ملابس اكسسوارت عطور وغيرها. هي اختيار المشاهير الاول وكذلك الاثرياء وسادة الرقي والموضة وعلى الرغم من الشهرة الواسعة لأسم شانيل فالبعض لايعرف كثيرا (كوكو شانيل) التي تعود اليها الدار.

وان علم صاحبه لم يعلم كيف استطاعت ان تصنع من نفسها اسطورة رغم ماكابدته من فقر ويتم لذا اليك هذه النبذة عن كوكو شانيل لتكون لك اكثر من حقيقة فاخرة او عطراً شديداً بل مثلاً للتحدي والاصرار والسعي للوصول الى النجاح.

طفولتها ونشأتها:

هي غابريل بونور شانيل اطلق عليها لقب كوكو شانيل نسبة لأغنية شهيرة اسمها كوكو ولدت في سومور فرنسا يوم 19 أغسطس 1883 توفيت والدتها وهي لا تزال في ال 12 من العمر اما

والده فتركها وذهب الى امريكا بحثاً عن الثروة قاست بعدها
الطفلة مرارة العيش في الميتم لمدة 6 سنوات فكانت حياتها الصارمة
والمتزمته هناك دافعاً لها فيما بعد للفرار من مرارة الحياة والتغلب على
قسوتها.

بداية كوكو شانيل:

عملت كوكو شانيل كمغنية لفترة من الوقت وتعلمت ايضاً
الخياطة كما عملت في احدى دور الازياء الفرنسية كذلك كانت
تخطط القبعات وتضعها لدى احدى البقالات لبيعها ولأن طموحها
كان كبيراً جداً فتحت متجرّاً خاصاً بها لبيع القبعات بعد تعرفها الى
احد الاثرياء يدعى (كابيل) والذي ساعدها على توسع اعمالها من
القبعات الى الملابس من باريس الى المنتجات الفرنسية الساحلية.
بعد اندلاع الحرب العالمية الاولى ونقص الانسجة واليد العاملة
لديها قررت التخطيط بشكل افضل لمواجهة الأمر فأستخدمت
اقمشة بكلفة اقل ولكن بتصاميم لم يسبقها لها مثيل.

التميز والنجاح:

لم تكن كوكو شانيل متقدمة على زمنها فحسب بل كانت حسب مجلة التايم الامريكية متقدمة على نفسها ايضاً فمنذ افتتاحها لم تجر بيع القبعات تميزت بتصاميم فريدة لتلك القبعات تختلف عن سائر القبعات المتعارف عليها في الاسواق مما جعلها تلقى رواجاً بين نساء ذلك الزمن. وبدءاً من عشرينات القرن الماضي اصبح لديها مصانع خاصة بها كما دخلت في شراكة مع ماركت (بورجوا) للعطور علماً انها اول مصممة تطلق عطراً خاصاً بها. اشهر هذه العطور على الاطلاق العطر رقم 5 الذي مازال حتى اليوم وبعد 91 على اطلاقه يتصدر لوائح افضل العطور في العالم فضلت كوكو شانيل البساطة والراحة في التصاميم على التعقيد والملابس التي تعيق ترك المرأة وحتى اليوم لازال هذا الطابع الذي يميز تصاميم شانيل علماً ان المصمم الالماني كارل لاغرفيلد هو من يمسك زمام الامور حالياً. اضافة للازياء افتتحت شانيل مشغلاً خاصاً بالمجوهرات وأحدثت ضجة في العام 1932 عندما اطلقت اول تشكيلة حلي راقية تحمل اسم (مجوهرات من الماس) وصلت كوكو

الى اوج نجاحها عام 1939 فكانت ترأس مؤسسة فيها اكثر من 4000 موظفة الى جانب ان نصاميمها وعطورها اصبحت محط انظار اشهر ممثلات تلك الايام اضافة الى شخصيات سياسية عالمية.

شعار شانيل:

في البداية لم يكن هناك شعار غير كلمة شانيل لكن بعد انتشار هذه الماركة خارج حدود باريس تم تقديم شعرين للسيدة كوكو شانيل اختارت الثاني منها وهو تداخل مزدوج بين حرفي C ويعبر عن اسمها المستعار كوكو واسم الماركة شانيل.

وفاة كوكو شانيل:

كشف برونو بافلوفسكي رئيس النشاطات المختلفة لكوكو شانيل في حديث الى صحيفة (لومند) الفرنسية عن اسرار الساعات الأخيرة في حياة اسطورة الموضة ذكر فيه ان كوكو شعرت في آخر ايامها بالموت فطلبت من خادمتها ان تساعدتها على ارتداء ملابسها وتصفيف شعرها ووضع المساحيق ثم فارقت الحياة بعد دخولها

غرفتها وأعتلائها السر سر بوضع دقائق.توفت يوم 10 يناير 1971
ودفنت في مدينة لوزان السويسرية.

أشهر اقوالها:

* إذا ارتديت ثوباً رثاً يتذكر الجميع ثوبك فأرتدي ثوباً انيقاً
ليتذكرونك أنت.

*حتى يكون الإنسان شخصاً لا يعوّض يجب ان يكون مختلفاً.

*الموضة ليست موجودة في الفساتين وحسب الموضة في السماء في
الشارع الموضة لها علاقة بالأفكار بطريقة معيشتنا بما يجري من
حولنا.

*انا لست شابة في مستقبل العمر ولكنني احس انني كذلك واذا جاء
يوم شعرت فيه بسنوات عمري الكثيرة سأذهب الى سريري وابقى
هناك.

*إن اشجع عمل ممكن ان تقوم به هو التفكير بصوت عالٍ.

*أعشق الرفاهية والرفاهية لاتكمن في الغنى والبهجة فحسب بل
في غياب الابتذال والابتذال اقبح كلمة في لغتنا وانا باقية
لأحاربها. (*)

(*)اراجيك

قصة نجاح (دیل کارنیجی)

تم رفضه من قبل حبيبته لأنه كان فقيراً جداً وهذا قد حطم قلبه ولكن حينها أقسم قسماً أنه في يوم من الأيام سوف يصبح غنياً. لقد ولد عام 1888 بالقرب من ميزوري في الولايات المتحدة الأمريكية وكان من عائلة ريفية فقيرة كان يستيقظ كل يوم في الساعة الرابعة صباحاً ليقوم بحلب الابقار قبل الذهاب الى المدرسة كان يسير مسافة 50 ميلاً على ظهر الحصان كل يوم وهذا لأجل ان يذهب الى اقرب مدرسة له ولكنه استغل تلك المسافة الطويلة التي يمضيها على ظهر الحصان ليقراً الكتب والخطب ويتمرن على كيفية القاء الخطابات وبمرور الوقت اصبح بمستوى جيد جداً في الخطابة كما قام الطلاب الآخرون بالدفع له مقابل ان يعلمهم فن الخطابة بعد ذلك قام بالعمل في بعض الاعمال التجارية مثل بيع الصابون واللحم المقدد وبعض الاشياء الاخرى ومن خلال تلك الاعمال استطاع توفير ما يكفي من المال لكي يستقيل من وظيفته ويقوم بإتباع حلمه. قام بالذهاب الى نيويورك لكي

يصبح ممثلاً واستطاع بالفعل ان يقوم بتمثيل اول مسرحية له في حياته لكنه لم يستمتع بتلك التجربة وقرر ترك التمثيل . وفي سن ال 24 اصبح عاطلاً عن العمل وبدون اي مال بحوزته واصبح يعيش في جمعية الشبان المسيحية بنيويورك حينها قام بمراجعة خطواته في الحياة واستطاع ان يجد واحدة من افضل لحظات حياته تلك اللحظة هي عندما كان يقوم بإلقاء الخطابات على الحشود فقام بالطلب من الملجأ الذي يعيش فيه بالتدريس للشباب ولكن الملجأ طلب ان يأخذ 80٪ من ارباح الندوات اضطر في النهاية ان يوافق على عرضهم وبالفعل بدأ في القاء ندوات ودروس تعليم الخطابة. لم يكن متاح معه المواد التعليمية والكتب التي سيقوم بالتدريس منها لذلك قرر ان يرتجل في الخطب والندوات الخاصة به. لم يصدق في البداية كيف يمكن للأرتجال والاعتماد على المخيلة ان يكون قوياً بهذا الشكل في تطوير ثقته بنفسه بعد ذلك اصبحت تلك طريقته واسلوبه الخاص لهذا قام بقضاء عشرين عاماً بأستغلال تلك المهارة التي اكتشفها في داخله في البحث واجابة سؤال واحد فقط كيف استطاع قادة العالم في تحقيق نجاحاتهم؟

كما قام بنشر كتاب له يدعى (كيف تكسب الاصدقاء وتؤثر في الناس؟) بيعت اكثر من 30 مليون نسخة من هذا الكتاب وتم تصنيفه في المرتبة التاسعة عشر في مجلة التايم في قائمة اكثر 100 كتاب مؤثر في تاريخ البشرية الكتاب يعتبر من اكثر الكتب الناجحة في التاريخ الامريكي بأكمله.

بعد ذلك قام بإنشاء دورة ديل كارنيجي التدريبية والذي قام بالتسجيل فيها اكثر من 8 مليون شخص حول العالم. توفي عام 1955 بعد ان اصيب بسرطان الدم.

من اشهر اقواله:

* اذا اردت قهر الخوف فلا تجلس في المنزل وتفكر في الامر اخرج واشغل نفسك.

* التقاعس والكسل يولدان الشك والخوف اما العمل يولد الثقة والشجاعة.

* عندما تعطيك الحياة سبباً لتأس اعطها الف سبب للأستمرار لاشيء اقوى من ارادة الانسان على هذه الارض.

قصة نجاح (ستيف جوبز)

الذي ابهر العالم:

تعد قصة نجاح ستيف جوبز من اشهر قصص النجاح الذي يجب على كل انسان معرفتها لكي يتعلم منها كيفية تحقيق اهدافه وكيفية تخطي العقبات وكما يعرف ايضاً الخطوات التي تجعله يصل الى النجاح ولكي يعرف ايضاً ان الاصرار هو الوجه الآخر للنجاح ولكي يتعلم ايضاً ان اليأس هو الذي يقضي على الطموحات وهذا اليأس لم يعرفه هؤلاء العظماء.

نشأة ستيف جوبز وحياته:

ولد ستيف جوبز في ولاية كاليفورنيا بالولايات المتحدة الامريكية عام 1955 وقد كان ستيف مبدعاً منذ الصغر حيث كان يبقى دائماً مع احد جيرانه الذي يعمل بشركة الالكترونيات وقام في مرحلة الثانوية بتصميم شريحة الكترونية ثم قام بالعمل في مجموعة باكارد. وهناك في مجموعة باكارد قد رأى اول جهاز خاص بالكمبيوتر

وكان عمره آنذاك 12 عام. بعد ان تخرج ستيف من الثانوية التحق بجامعة ريد المتواجدة في ولاية أرغون ولكن لم يستطع اكمال دراسته في الجامعة وذلك لعدم وجود مال معه كافٍ لهذا.

شغف جوبز للتكنولوجيا وأثرها في نجاحه:

كان شغوف بالتكنولوجيا لذلك بدأ بالبحث عن عمل خاص بمجال التكنولوجيا وفي ذلك الوقت اشتغل في شركة العاب كمصمم العاب الفيديو بعد ان سافر الى الهند ثم عاد الى وطنه الولايات المتحدة الامريكية وكانت فكرته انه يقيم شركة للبرمجيات تخطر بباله دائماً فقام صديق له يسمى ستيف فوزنياك بمساعدته على انشاء الشركة.

شركة أبل:

بدأت الشركة في تجميع كافة انواع اجهزة الكمبيوتر وقامت بتشغيل الانظمة الخاصة بالكمبيوتر بالتصاميم والفأرة دون طباعة الاوامر او اصدار الانظمة بأستخدام لوحة المفاتيح واستطاع جوبز من تكبير هذه الشركة التي كانت تطلق دائماً العديد من الاجهزة

الالكترونية الرائعة ويعمل على تقديم اختراعات عديدة تطلقها الشركة بشكل مستمر.

انجازات ستيف جوبز:

قام بأختراع هاتف يقوم بأجراء المكالمات لأي شخص في اي مكان ومن هنا اشتهرت الشركة وسميت أبل وهذه كانت الفاكهة المفضلة لجوبز في تلك الاوقات كان جوبز يتعرض للفشل في كثير من المرات ولكن في كل مرة كان يتخطى هذا الفشل الى ان قام بصناعة الكمبيوتر المحمول.

ثم بدأت الشركة تنجح وحققت قفزة كبرى في مجال البرمجيات وذلك عندما قام جوبز بتقديم نظام جديد من نوعية وهو ماکنتوش وهو كان اول نظام يعمل على تشغيل واجهة رسومية للكمبيوتر والفأرة بعد ذلك حدث خلاف بين جوبز وبين شركائه ولكن هذا الامر لم يجعل جوبز يتراجع عن حلمه.

قام جوبز بأنشاء شركة اخرى وهي شركة (نكست) وبدأت هذه الشركة تعمل في الامكانيات ذات التطور بدلاً من الكمبيوتر

الشخصي وعندما انهارت شركة ابل وتراجعت حصتها في عالم التكنولوجيا قام رئيس مجلس ادارة الشركة بالاستنجاد بجوبز وقام جوبز بالعودة للشركة مرة اخرى.

عمل في الشركة كمستشار ثم قامت شركة ابل بشراء شركة نكست وبذلك عاد تألق الشركة مرة اخرى وذلك من خلال تقديم الشركة لجهاز (آي ماك) الذي تم تصميمه للاستفادة من الانترنت ثم توالى الاختراعات العظيمة للشركة حيث قام جوبز في عام 2001 بتقديم جهاز (آي باد) وكان الاول من نوعه. وكان لظهور جهاز آي باد اثر كبير في عالم اجهزة الكمبيوتر حيث ان في تلك الفترة استطاع جوبز ان يحقق العديد من النجاحات التي تتخللها الكثير من العقبات وكان يقول دائماً انه لا يهمه ان يكون اعنى رجل بقدر ما يهمه ان يعود الى الفراش ويشعر انه قام بفعل شيء رائع.

ثم قامت الشركة بعد ذلك بأختراع جهاز الآيفون المتطور ثم توالى الاختراعات في الشركة الى ان اصبحت من أولى الشركات

المتميّزة في عالم التكنولوجيا. كما ان الهواتف الذكية الخاصة بالشركة تُعد من افضل وأهم الهواتف وكان هذا الذي يرغب فيه جوبز ان تقدم الشركة افضل الاجهزة.

هذه الشركة التي قام جوبز بأنشائها والتي وصلت الى قمته بعد فشل كبير وصعوبات وعقبات عديدة استطاع جوبز من تخطي هذه العقبات حتى وان لم يقدر في بداية الامر ولكن استطاع في نهاية الامر ان يصل الى ماكان يرغب فيه وتمكن ان يصل الى طموحاته الكبيرة. وتعد قصة نجاح جوبز من القصص التي ابهرت العالم. ومن خلال شركة أبل استطاع جوبز ان يصبح اغنى رجل في العالم. (*)

(*)معلومات ثقافية.

قصة نجاح (شونغ جويونغ)

مؤسس شركة هونداي:

ولد شونج جويونغ في عام 1915 من عائلة فقيرة جداً كان أبوه مزارعاً في قرية نائية في كوريا الجنوبية ترك شونغ قريته خال الوفاض وبدون متا واتجه حاملاً أحلامه الى سيؤول وكانت بداياته عاملاً في بناء الورش وحمل الحجارة ونقل الطين تحت اشعة الشمس مرة وتحت المطر مرة اخرى. عانى شونغ جو من صعوبة لقمة العيش وأعطته هذه البداية دافعاً ليقوي قدراته الشخصية ويكتسب صبراً وعزيمة على تحسين وضعه المهني والاجتماعي. كان شخصاً ايجابياً لأبعد الحدود ونشطاً يأخذ الامور بمسؤولية وجدية كبيرتين. وفر (شونغ جو) مبلغاً من المال من خلال عمله الشاق وهو لم يبلغ الثامنة عشر من عمره بعد.

البداية الصعبة والحرب العالمية :

بدأت الحرب العالمية ولم يعد لعمال البناء عمل في ظل حرب مدمرة
وشرسة و ييأس (شونغ) وعمل في ورشة لتصليح السيارات
والشاحنات العسكرية وتعلم هذه الصنعة واستمر فيها الى ما بعد
الحرب العالمية الثانية.

بعد حوالي 5 سنوات من انتهاء الحرب افتتح شونغ ورشة لتصليح
السيارات وكان ذلك عام 1946 وكان عمره حينها 32
عاماً وبعدها بسنة وبسبب طموحه اللامحدود أسس شركة للهندسة
أسمها (هيو نداي) وهي كلمة كورية تعني (الوقت الحاضر).

نحو العالمية:

حققت الشركة نجاحاً كبيراً وكانت اول شركة تفوز بعقود خارجية
لبناء مشروعات خارج كوريا الجنوبية مما أعطاها مكانة خاصة بين
الشركات الأخرى وأرسى قواعدها وبنيتها الأساسية كما اسهمت
الشركة بشكل اساسي في عملية البناء والاعمار بعد الحرب بين
الكوريين والتي لم يفقد شونغ خلالها الثقة في ان الامور ستتحسن
وتتطور وان الوضع القائم هو وضع مرحلي وسيزول حتماً.

تكمن العبقرية في الجرأة:

من مميزات شونغ جو أنه كان شخصاً مقداماً ومخاطراً من الدرجة الاولى لذا بلغ حبه للمغامرة درجة المقامرة وكان سبباً أساسياً للنظر الى خارج حدود كوريا والتوجه الى بلاد لا يعرفها ليسوق افكاره وخدماته. كان دائم البحث عن الغريب والمميز لذا ذهب بمشاريعه الى مناطق محفوفة بالخطر وفي ظروف طبيعية صعبة للغاية كغابات جنوب شرق آسيا والى مناطق آلاسكا و على الرغم من مخاطرته ونظرته الدائمة الى ما وراء الأفق وزرع مشاريعه فيها الا انه لم ينس بلاده كوريا ويدين له الكوريون بالكثير حيث كان له دور مهم في بناء البنية التحتية لكوريا من جسور وطرق ومصانع للطاقة النووية وغيرها من المرافق الحياتية الأساسية الهامة.

مصنع هيونداي للسيارات:

بعد نجاح توسعات شركته افتتح شونغ مصنع هيونداي للسيارات عام 1967 وكان نشاطه في البداية تجميع سيارات فورد في كوريا.

شركة هيونداي للمقاولات وبناء ميناء مدينة الجبيل السعودية:

شكلت بداية السبعينيات نقلة نوعية لشركات هيونداي للمقاولات ومشروعات البناء ان تفوز بعقد قيمته مليار دولار لبناء ميناء في منطقة الجبيل في المملكة العربية السعودية استعملت الشركة قطعاً ومعدات كورية بغرض التوفير كما انها لم تدفع رسوم تأمين على ما يتم شحنه ونقله من كوريا مما كان سيعرض الشركة لخسائر فادحة فيما لو تضررت المواد الاولية للبناء وهذا ما يظهر نسبة مخاطرة شونغ جويونغ وحبه للمغامرة. واثبت شونغ جو انه على صواب من خلال هذه المخاطرة ولعبت هيونداي دوراً بارزاً في عملية البناء في الشرق الاوسط.

سياسة الشركة في التوسع:

اكتسبت شوكات هيونداي ثقة دولية وحظي شونغ بأحترام الجميع وأثمر ذلك عن دعم الحكومة الكورية لشركاته مما ضاعف من مشاريعها ومن توسعها.

تابع شونغ مغامراته التجارية والصناعية فبدأ عام 1973 بتأسيس أكبر مصانع لبناء السفن وترميمها على الرغم من انه لم يكن لديه ادنى خبرة او معرفة في بناء السفن وقد نجح بسبب دعم الحكومة واليد العاملة الهائلة التي عملت من خلال مشاريعه وايضاً بسبب الطريقة الغربية التي يفكر بها وفي عام 1974 طرحت شركة هيونداي لبناء السفن .

وكان اسمها (Hyundai Heavy Industries) واول مركب لها تحت اسم (Atlatic Baron). وظهرت اول سيارة كورية عام 1975 وكانت من صنع هيونداي واسمها (pony) ومالبت ان توسعت اعمال الشركة وخاصة على مستوى العمال الكورية. اسس شونغ بعد هذا التوسع شركة هيونداي للالكترونيات عام 1983 وكان نشاطها تصنيع الكمبيوتر الشخصي وتطويره ومرة اخرى نراه يدخل مجالاً جديداً لايعرفه وينجح فيه. كانت فلسفة شونغ نابعة من صناعات راسخة وهي :ان الانسان يجب ان يسعى دائماً الى تطوير حياته واحلى شعور هو ايجاد وظائف

ومهن وعمل لآلاف الاشخاص يعيشون منها ويسهمون في نهضة بلادهم.

الرؤيا والفلسفة:

كان تركيزة الدائم على الابحاث والتطوير، وكان يؤمن بأن كل ما يستطيع الانسان تخيله او تصوره يستطيع ان يحققه وان تأخر هذا الامر فهذا لايعني ان يستسلم الانسان لذلك ويندب حظه.

الدور الاجتماعي والسياسي والدولي:

يعتبر شونغ جويونغ رجلاً اجتماعياً من الدرجة الاولى حيث لعب دوراً في جمعيات ولجان شعبية ورياضية وأسهم في تطويرها كما اسهم بشكل فعال في نجاح اولمبياد سيؤول عام 1988 وكان من ضمن اللجنة المنظمة للاولمبياد.

كان اول كوري جنوبي مدني يقيم علاقات مع دول شيوعية منها موسكو ولعب دوراً مهماً في بناء علاقات اقتصادية وتجارية بين كوريا وهذه الدول.

دفعه طموحه لترشيح نفسه لرئاسة كوريا عام 1993 بعدما أسس حزباً سياسياً عام 1992 وعلى الرغم من فشله في الوصول الى كرسي الرئاسة الا ان ترشيحه اسهم في طرح عدد من المشكلات الاقتصادية والتنموية.

العزيمة والاجتهاد وتحمل المخاطر تصنع المعجزات:

توفي شونغ جويونغ عام 2001 عن عمر 86 عاماً بعد ان جعل اسمه عالياً لامعاً ولم تمنعه بداياته المتواضعة والمعدمة من ان يحلم ويصبح مثلاً يحتذى به وبطلاً قومياً أسهم بشكل كبير في نهضة بلاده ورفع من شأنها. (*)

(*)متدى السيارات.

قصة نجاح (ريتشارد برانسون)

صاحب شركات Virgin Group :

ولد ريتشارد في لندن عام 1950 كان يظن الجميع انه غبي بسبب فشله الدراسي لم يتوقعوا ابداً ان ذلك الفتى سيصبح من اغنى الرجال في العالم فما هو سر ذلك؟! كان أفضل طالب في كل المواد بالمدرسة وقد واجه ريتشارد مشكلة التهجئة والقراءة والتركيز كان يعاني من عسر القراءة لكنه لم يعلم ذلك اعتقد المعلمون انه كان مجرد طالب كسول وبطيء الفهم كما تعرض للمضايقات من قبل الطلاب الآخرين لذلك امضى وقته في المكتبة ليطور مهاراته في القراءة.

قام ايضاً ببعض الاعمال التجارية الصغيرة مثل بيع اشجار عيد الميلاد والطيور وكان ايضاً مشاغباً ومتمرداً بعض الشيء حيث كان دائماً يقوم بكسر القواعد قام بأنشاء جريدة داخل المدرسة وقام بانتقاد المدرسة فيها وذلك اوقعه في مشاكل لذلك قامت المدرسة بفصله عنها لتجنب مشاكله وعندما تم فصله قال له المدير بعض

الكلمات : (يا فتى أعتقد ان امامك مستقبلين إما انك سوف تذهب
للسجن عندما تكبر أو انك سوف تصبح مليونير).
بعد فترة قام بالعمل في شركة تسجيل للاغاني وكان يقوم ببيع
الاغاني بواسطة البريد لم تستطع الشركة كسب أي ربح مما جعلها
عرضة لخطر الافلاس أدرك ريتشارد ان الطريقة الوحيدة لأنقاذ
الشركة هي فتح متجر لبيع الأغاني أخبره صاحب المحل انه لن
يستطيع تغطية مبلغ الايجار من خلال متجر لبيع الاغاني لم يستمع
ريتشارد لكلماته وقام بتأجير المحل أصبح المحل بعد فترة من اكثر
محلات بيع الاغاني شهرة في مدينة لندن استطاع ريتشارد ان يجمع
مايكفي من المال من هذا المحل لكي يقوم بأنشاء استوديو تسجيل
ويعتبر ذلك بداية Virgin music. بعد ذلك قام ريتشارد
بالدخول في مجال الاعمال التجارية وبدأ بأنشاء شركات الطيران
الخاصة به لكن ذلك النجاح لم يستمر بشكل دائم معه.
وبحلول عام 1992 كانت Virgin Records على وشك
الافلاس وكان عليه ان يبيع Virgin Records للحفاظ على
أعماله التجارية الاخرى. كان قرار البيع صعباً لدرجة ان ريتشارد

كان يبكي اثناء بيعه للاستوديو. ولكن بعد عدة سنوات وبعد انتهاء ازمته المالية قام بإنشاء Virgin Radio وأيضاً قام بإنشاء شركة تسجيل اغاني جديدة تدعى V2 تضم Virgin group اكثر من 300 شركة في 80 دولة واصبحت ثروة ريتشارد الصافية اكثر من خمس مليارات دولار كما قام بأعطاء وعد إنه سيقوم بإعطاء نصف ثروته للأعمال الخيرية وفي السنوات الاخيرة اصبح مهتماً بالاستثمار في سياحة الفضاء فحتى حدود السماء لم تكن عائقاً امام احلام ريتشارد.

تلك كانت قصة ريتشارد برانسون احد اغني رجال الاعمال في العالم وصاحب مجموعة شركات Virgin Group وقصته تجعلنا نتذكر انه يجب علينا دوماً ان نرسم حدوداً جديدة لأحلامنا كل فترة.

من اقواله:

*لن تتعلم المشي بإتباع القواعد بل عن طريق ممارستك الفعلية
وتعثر ك اكثر من مرة.

(*) comic books بالعربي.

قصة نجاح (توماس اديسون)

ولد اديسون في مدينة ميلان بأوهايو في الولايات المتحدة الامريكية عام 1847 ولُقّب بالعالم صاحب الالف اختراع لأنه وحده سجل اكثر من 1090 براءة اختراع ! الغريب في الامر ان هذا العبقرى ذو الالف فكرة وفكرة كان يعاني من ضعف السمع ! فلم يكمل تعليمه لأن مستواه التعليمى كان ضعيفاً ولكن في الوقت الذى رفضته المدرسة احتوته امه بالحب والحنان فأخذت تعلمه القراءة والكتابة والعلوم وعندما بلغ 11 عاماً كان قد درس تاريخ العالم نيوتن والتاريخ الامريكى وروايات شكسبير وغيرها. وفي ذات الوقت توجه اديسون لبيع الصحف في محطات السكك الحديدية ثم عمل موظفاً لأرسال البرقيات في محطة السكك الحديدية ومن هنا ساعد هذا العمل اديسون على اختراع اول آلة تيلغراف وليس هذا فقط بل اخترع ايضاً آلة تسجيل الاصوات وكانت لهذه الالة قصة غريبة فعندما اخبر اديسون مساعديه انه ينوي اختراع آلة تتكلم سخروا منه وخصوصاً مساعده كروسي ولكن بعد 30

ساعة من العمل المتواصل فاجأ اديسون العالم كله بأختراع اول آلة
تسجل الاصوات ثم ترددها وكان هذا غريباً على العالم لدرجة انهم
اطلقوا على توماس اديسون اسم (الساحر)!

وهذا الاختراع يسمى الفونوغراف وهو الذي اكسبه الشهرة لأول
مرة وكان في عام 1877 إذ إن هذا الانجاز غير متوقع على الإطلاق
لأعتبره سحرياً.

سجل الفونوغراف الاول على اسطوانة من القصدير ولكنه كان
ذو جودة صوت سيئة ويمكنه القيام بالتسجيلات لمرات قليلة فقط
فيما بعد تم اعادة تصميم النموذج باستخدام اسطوانات الكرتون
المغلفة بالشمع بواسطة الكسندر غراهام بيل وتاينر وبيل وكان
ذلك احد الاسباب التي شجعت اديسون على الاستمرار بالعمل
على (الفونوغراف الكامل) (*)

ولم يمض الكثير حتى اخترع اديسون الاختراع الذي كان سبب
شهرة حتى الآن وهو (المصباح الكهربائي). بدأت قصة اختراع
المصباح الكهربائي مع اديسون حينما مرضت والدته مرضاً شديداً

فقرر الطبيب ان يجري لها عملية جراحية فورية ولكن هناك مشكلة لأن الوقت كان ليلاً ولا يوجد ضوء كافٍ ليرى الطبيب مايفعل في هذه العملية الدقيقة لذا اضطر للانتظار حتى شروق الشمس لكي يجري العملية.

(*)ويكيبيديا.

ومن هنا كانت البداية لأختراع المصباح الكهربائي فأخذ اديسون يستمر في محاولاته لدرجة انه خاض اكثر من 99 تجربة فاشلة وفي كل مرة عندما تفشل تجربته كان يقول:(هذا عظيم..لقد اثبتنا ان هذه ايضاً وسيلة غير ناجحة للوصول للاختراع الذي احلم به) فكان لا يطلق عليها تجارب فاشلة بل تجارب لم تنجح! وعلى الرغم من عدم نجاحه في عدد كبير جداً من المرات الا ان ذلك لم يدفعه لليأس بل استمر في المحاولة وفعلاً في عام 1879 أثار مصباح اديسون لتشع الوجوه بهجة بهذا الاختراع العظيم واستمرت الزجاجة مضيئة 45 ساعة وقال اديسون لمساعديه:(طالما انها ظلت موقدة هذه المدة فبإمكانني اضائها لمئة ساعة!) وانتشر النبأ

بالصحف ان الساحر اديسون حقق المعجزة والناس ما بين مكذب ومصدق الى ان جرى الحدث العظيم في ليلة رأس السنة الجديدة عام 1879 واستمر حتى فجر اليوم الاول عام 1880. لأديسون أيضاً اختراعات كثيرة لكنها كانت اقل قيمة من المصباح الكهربائي ومن بين اختراعاته آلة تصوير السينما وآلة الطباعة وجهاز قياس الكهرباء وطريقه لتكبير المطاط والكثير من الاختراعات الأخرى.

وتوفي هذا العالم العظيم في 18 اكتوبر عام 1938 ليترك العالم بعد ان اضاء كل منزل فيه.

من ابرز اقواله:

* انا لم افعل اي شيء بالصدفة ولم اخترع اي من اختراعاتي بالصدفة بل بالعمل الشاق.

* اذا فعلنا كل الاشياء التي نحن قادرون على فعلها لأذهلنا انفسنا.

* ليس شيئاً لم يعمل كما تريد منه انه بلا فائدة.

*النجاح 1٪ موهبة و 99٪ جهد.

*نحن لانعرف واحد بالمليون من اي شيء.

*الآمال العظيمة تصنع الاشخاص العظماء.

لكي تبتكر انت بحاجة الى مخيلة جيدة وكومة خردة. ()

(*)أراجيك

قصة نجاح (كامبراد)

صاحب شركة IKEA:

(والتي بدأها من بيع الثياب الى الجلوس على عرش صناعة الاثاث في العالم). كثير منا سمع عن سلسلة متاجر الاثاث الشهيرة (إيكيا) العالمية المتخصصة في صناعة الاثاث ذات العلامة التجارية الصفراء على الخلفية الزرقاء الشهيرة والتي إن لم تكن قد اشترت اثاثاً منها فقد سمعت عنها او شاهدت شعارها في احد الافلام على الاقل.

الكثير منا او حتى معظمنا يعرف انها تنتج وتبيع الاثاث المنزلي الجاهز تجهيزات المطابخ ودورات المياه في محلاتها للتجزئة المنتشرة في العالم فهي اكبر شركة منتجة في العالم.

ولكن هل جال بخاطر احدكم يوماً السؤال عن بدايات ذلك الصرح العملاق؟ ومن الذي بنى هذه الاسطورة الخاصة بالاثاث المنزلي؟ وما قصة نجاح شركة (إيكيا)؟ والتي تعد اكبر شركة منتجة

للاثاث في العالم ومن هو صاحب فكرتها ومؤسسها؟ وما هو سر انتشارها حول العالم؟ استهل رجل الاعمال السويدي (انجفار فيودور كامبراد) مشوار حياته خالي الوفاض تماماً وذلك قبل ان يصبح واحداً من اثرى اثرياء العالم وانجح رجال الاعمال بوصفه المؤسس والمالك ل(إيكيا) العالمية.

اليكم قصة نجاح وصعود (كامبراد) من الحياة الريفية البسيطة الى اعتلاء عرش صناعة الاثاث المسطح التعليب ليصبح فيما بعد رابع اغنى رجل في العالم عام 2007 ووصلت ثروته الى 33 مليار دولار عام 2013.

ولد كامبراد في 30 مارس 1926 في مزرعة صغيرة مملوكة لوالديه تسمى (إلتاريد) وتقع على مقربة من قرية (أجوناريد) في مقاطعة (سمولاند) السويدية ونشأ في تلك المزرعة التي كانت تعود لجده الذي انتحر قبل مولده بسبب عجزه عن دفع ديون مستحقة على هذه المزرعة وقد كان جد ابيه من المانيا ولكن العائلة انتقلت للسويد للعيش فيها.

جاء مولد كامبراد في اوقات قاسية عندما كانت السويد بلداً زراعياً يعاني الفقراهم يتحدثون عن العمل الشاق والتقشف والمساواة المقترنة بحالة الفقر التي يتشارك فيها الجميع وهي القيم التي ستمتزج فيما بعد بروح إيكيا.

وقد تميز بشخصيته الذكية عندما تعلم قيمة الادخار من سن الخامسة وعلى الرغم من انه نشأ في اسرة كثيبة وكان مصاب بمرض (الدسلكسيا) وهو اضطراب تعليمي يتضح بشكل اساسي كصعوبة في القراءة والهجاء.

بدأ كامبراد حياته المهنية منذ صغره وتحديدأ وهو في عمر السادسة بالدخول في اتفاقات اعمال صغيرة عندما قام ببيع ثقاب الكبريت على دراجته في الحي الذي يسكن في وحينها اكتشف ان بإمكانه شراء الثقاب بالجملة وبأسعار رخيصة في (ستوكهولم) ومن ثم اعادة بيعها بالتجزئة بسعر منخفض جداً لزيادة ارباحه.

حينما بلغ العاشرة ومن ارباح تجارة الثقاب وسع تجارته وراح يبيع بذور الازهار وبطاقات المعايدة وزينة اشجار عيد الميلاد والاقلام

وبطاقات اعياد الميلاد والاسماك وبذور الحدائق حيث كان يقطع
الحي ذهاباً واياباً على دراجته لبيعها لجيرانه وفي الاحياء القريبة من
منزله حيث تمتع منذ صغره بحس عملي قوي كما قام بتعليم نفسه
العديد من الحيل العملية في مجال التجارة.

وفي عام 1943 وعندما بلغ السابعة عشر قدم اليه والده مبلغاً مالياً
بسيطاً كهدية بسبب علاماته المرتفعة كمكافأة لأنه ابلى بلاءاً حسناً
في دراسته وبهذا المبلغ اسس شركته الخاصة التي اسماها (إيكيا) من
على طاولة مطبخ عمه.

استوحى اسم (IKEA) من خلال الحرف الاول لأسمه (Ingvar
Kampard) واسم مزرعة والديه (Elmtaryd) واسم بلده
(Agunnaryd) حيث جاء الاسم اختصار لعبارة (Ingvar
Kampsrd from Elmtaryd Agunnaryd) كتعبيراً عن
اسم بلده في مرحلة الصبا. في البدء لم تقدم إيكيا سوى الاغراض
المنزلية الصغيرة والاعراض المكتبية البسيطة كالأقلام والمحافظ
وطارات الصور وشراشف الطاولات والساعات والمجوهرات

وخزائن النايلون ومنتجات خاصة بالمكاتب بأسعار منخفضة. وبعد عامين من انطلاق إيكيا بدأ كامبراد في استخدام شاحنات توزيع الحليب لنقل بضائعه ثم بعد خمس سنوات وتحديداً في عام 1948 تم توظيف اول عامل في الشركة كما قرر توسيع نشاطه والتخصص في الاثاث فبدأ بجلب اثاث محلي الصنع يتتجه صناع محليين من خشب الغابات القريبة من منزله.

ولاقَت هذه التجارة استجابة واسعة ومن اجل التوفير من المساحة التي تطلبها المفروشات والتخفيف من كلفة الشحن اتى كامبراد بفكرة بيع مفروشات يقوم الزبون بجمعها وللترويج لسلعته بشكل اكبر قرر الشاب نشر اعلان للتعريف بعلامته وبعدها اطلق كتالوج خاص وفتح صالة للعرض للوصول الى المزيد من المستهلكين ومع السنوات قدّم العديد من الافكار المفيدة للزبائن. في اوائل الخمسينات اصبحت المنتجات عبر البريد تتعرض لمنافسة فكان القرار بأنشاء مكان دائم يمكن دخوله للزبائن كي يتمكنوا من رؤية المنتجات قبل شرائها وفي عام 1951 انتجت ونشرت الشركة اول كتالوج (دليل / كتيب دعائي صغير) يتضمن منتجات

إيكيا وبسبب إصابته بمرض (الدسلكسيا) وجد صعوبة بحفظ أرقام المنتجات بالترتيب فقرر إعطاء المفروشات أسماء وقرر التركيز على المفروشات. وبحلول عام 1955 عانى من عدوانية بعض تجار الاثاث السويديين آنذاك حيث شرع المصنعون في مقاطعة إيكيا احتجاجاً على أسعار (كامبارد) المتدنية فقاموا بمقاطعة الموردين الذين يتعاملون معه سعياً منهم لوأد إيكيا في مهدها.

ولكن كامبراد لم يقف مكتوف الأيدي وحول التهديد الى فرصة فسعى الى حيلة مناسبة لمجابهة هؤلاء التجار الامر الذي دفعه لتصميم قطع الاثاث في شركته فكان يقوم بأستلام المواد الخام من الموردين بعيداً عن الانظار و احياناً تحت جنح الظلام ولكن ذلك لم يروق ل (كامبراد) طويلاً إذ رأى ان ذلك لم يعد كافياً للوفاء بمتطلبات إيكيا التي بدأت تكبر شيئاً فشيئاً.

اضطر للسفر الى بولندا لشراء الخشب من هناك مستعيناً بعلاقات تجارية جديدة لتدعم مسيرته التجارية كما سعى للاهتمام بالعملاء

من خلال تقديم القهوة والكعك داخل المتجر وهذا سبب اساس شعبية المطاعم الموجودة داخل المتاجر هذه الايام. وكان الكثيرون يراهنون على فشل كامبراد في ادارة الشركة التي بدأت تتوسع شيئاً فشيئاً اضافة الى ان اسواق الولايات المتحدة واوروبا الشرقية آنذاك تختلف عن اسواق الدول الاسكندنافية.

ولكن كامبراد بعزيمة الشباب الطموح وذكاء الكبار دفع إيكيا وبكل ثقة نحو التوسع المدروس والمتزن فما زالت فروعها تنتشر في اوروبا مروراً بآسيا وافريقيا.

في عام 1959 بلغ عدد الموظفين لدى إيكيا 100 عامل وبدأت في عقد شراكات استراتيجية وتوظيف مصممي اثاث مبدعين. واثناء حقبة الستينات والسبعينات بدأ مفهوم إيكيا في التبلور وتم افتتاح عدة متاجر جديدة كما تم عام 1960 افتتاح اول مطعم خاص بالسلسلة في السويد حيث بدأ كامبراد ايضاً في بيع منتجات إيكيا بطريقة التعليب/التوضيب المسطح الشهيرة من متاجر تابعة لشركته والتي تحولت لتصبح اسطورة الشركة ونقطة بيع محورية

تخفف من تكاليف اليد العاملة والنقل والتخزين على العميل وبالتالي تقدم المفروشات بأسعار منخفضة عن منافسيها. وبذلك اكتمل المفهوم الاساسي لشركة إيكيا وهو ااثات مسطح التعليب بأسعار في متناول الجميع يتم تصميمه وتوزيعه وبيعه داخل الشركة فقد كانت الفكرة المحفزة لإنشاء إيكيا ومازالت هي قدرة أي شخص على شراء ااثات انيق وعصري ولم يكن كامبراد يهدف فقط لتقليل اعباء التكاليف وكسب المال وانما ايضاً كان يسعى الى لتقديم خدمة افضل للجمهور. توسعت اعمال كامبراد اكثر فأكثر وانتشرت فروع إيكيا في السويد النمو الاستراتيجي العالمي حيث كانت تفتتح متجرّاً سنوياً في بلد جديد وكانت توطد علاقتها مع مزود في البلد المستهدف والشروط القانونية والثقافية والمادية والسياسية لتسهيل اطلاق المتجر. فبدأت توسع نشاطاتها خارج السويد وامتدت الى النرويج والدنمارك وانتشرت عبر المانيا الى كافة انحاء القارة الاوروبية إذ افتتح اول متجر في النرويج عام 1963 وفي عام 1965 افتتح اكبر متجر في السويد وجذب العملاء بالتزامن مع افتتاح مخزن الخدمة الذاتية للعملاء.

وفي الدنمارك عام 1969 وفي سويسرا عام 1973 والمانيا عام 1974 وفي كندا عام 1976 واستراليا عام 1977 حتى وصلت الى اقاصي الشرق والغرب.

وعند افتتاح إيكيا في شنغهاي زار المتجر 80000 شخص. يوجد اليوم اكثر من 300 متجر يعرض اثاث إيكيا حول العالم متوزعة على 38 دولة وخلال هذه الفترة لم يلجأ كامبراد لأقتراض اموال لمواجهة التوسعات او طرح أسهم.

استمرت سلسلة إيكيا بالتوسع في الثمانينات بشكل كبير ودخلت اسواق جديدة مثل الولايات المتحدة وايطاليا وفرنسا والمملكة المتحدة واستقطبت عدة شركات لتصميم الاثاث مثل (Klippan) وهي شركة لعائلة سويدية وشركة (LACK) و(Moment). وفي التسعينات توسعت شركة إيكيا اكثر مما كانت عليه وتم اطلاق سلسلة إيكيا للاطفال والتي تركز على حلول تأثيث المنزل لتلبية احتياجات الأسر التي لديها اطفال

وبدأت بالاهتمام بالبيئة واشترطت على شركائها الاهتمام بهذا الجانب لممارسة الاعمال التجارية الجيدة.

ومع بداية الالفية وبحلول العام 2000 دخلت إيكيا المزيد من الاسواق العالمية مثل اليابان وروسيا وأبرمت شركات عديدة خاصة بالمشاريع الاجتماعية والبيئية. (1)

توفي كامبراد عن عمر 91 عاماً في منزله جنوب السويد عام 2018 تاركا ثروة تقدر بـ 81 مليار دولار وقد صنفته فوربس كسابع اغنى رجل في العالم عام 2008 وفي الوقت الحالي مصنف كأغنى شخص في اوروبا ورابع اغنى شخص في العالم. (2).

(1) أراجيك.

(2) ويكيبيديا.

قصة نجاح (ستان لي)

مبتكر شخصية سبايدر مان:

ولد ستان لي عام 1922 في امريكا وكانت بدايته مع شركة (Timely Comics) للقصص المصورة ولكن ليس ككاتب او رسام او أي شيء يخص القصص المصورة نفسها. فقد ساعده اقاربه على ايجاد وظيفة بسيطة في المجلة تسد رمقه فعمل بما يشبه اعمال السكرتارية كتعبئة الخبر للرسامين وبعض الاعمال البسيطة الأخرى رويداً رويداً ونتيجة التزامه بالعمل بدأت توكل اليه مهام اكبر الى ان مُنح فرصة ابتكار بطله الخارق الخاص فقام عام 1941 بأختراع شخصية تسمى Destroyer وهو بطل خارق يحارب النازيين عام واحد فقط بعد ذلك..ترك ستانلي عمله مؤقتاً وانضم الى الخدمة الالزامية في الجيش الامريكي في الحرب العالمية الثانية بالرغم من ان ستانلي لم يحارب على الجبهات الا انه استفاد كثيراً من سنين خبرته تلك في بناء شخصيات ابطاله الخارقين وفور انتهاء الحرب عاد ستانلي بحماس ليكمل العمل على ابطاله الخارقين الا

انه تعرض للاحباط فالتاس كانوا ينظرون للقصص المصورة وابطالها على انها قصص للاطفال لاكثر وترافق ذلك مع وفاة ابنته بعد ثلاثة ايام من ولادتها مما تركه حزيناً وغير راغباً في الكتابة. ضُعب الاهتمام كان سيؤدي لأغلاق شركة تايملي كومكس في العام 1958 الا ان آمال الشركة انتعشت من جديد فقد قام شخص يدعى Jack Kirby بالتعاون مع ستانلي لأنتاج شخصيات جديدة من الابطال الخارقين وأثمر تعاونهما عن انتاج مجلة قصص مصورة سميت Fantastic Four وقد نجحت نجاحاً كبيراً وحقت ارباحاً هائلة لشركة تايملي كوميكس التي تحول اسمها للاسم الحالي (مارفل) عام 1961 بعدها بعام واحد ابداع ستانلي في اختراع الشخصية التي ستخلد اسمه واسم شركته مارفل فأنتج سبايدرمان وفي نفس العام شخصيتي Hulk و Thor.

ابداعه لم يتوقف فأطلق مجلة مصورة تحمل الاسم الشهير (Xmen) وكانت شخصياتها مختلفة قليلاً عن شخصيات مارفل هذه الايام ومجلة اخرى بأسم Avengers جمع فيها شخصياته

الشهيرة معاً في قصة واحدة وعلى عكس الكثير من الكتّاب الذين قاموا بإنتاج عمال عظيمة شهيرة لكنهم انفسهم لم يحصلوا على الشهرة ولم يسمع بهم احد.

حرص ستانلي على الظهور بجانب شخصياته في الافلام والقصص ليشتهر معها ومن المشاهد الطريفة ان سبايدر مان في احد المشاهد التي ظهر بها الى جانب ستانلي في فيلم كرتوني عام 1994 اخبره انه كان دائماً يتمنى ان يكون بطلاً خارقاً وشكره انه جعله كذلك. مع تقدمه في السن ستانلي لم يرد ان يتقاعد ويتوقف عن العطاء فأسس شركات خاصة به كشركة POW التي تنتج فلاناً وقصصاً ومثل في الام وظهر في برامج تلفزيونية وعلى اليوتيوب نال ستانلي الكثير من الجوائز كجائزة (The life career award) وله نجمة على رصيف (Wolk of fame) في هوليوود.

عُرف عن ستانلي ابتسامته الدائمة والتي استمرت معه بمختلف الظروف حتى بعد ان تكاثرت عليه الامراض وتوفيت زوجته

التي عاش معها قرابة الـ 70 عاماً ليتبعها هو بعد عام ويتوفى بعمر
95 بعد حياة حافلة امتع بها العالم. (*)

(*) موقع سطر

قصة نجاح (جوان رولينج)

مؤلفة رواية (هاري بوتر):

لم تكن تعرف جوان تلك الطفلة الفقيرة انها في يوماً ما ستصبح ثروتها ضعف ثروة ملكة انجلترا طفولتها ومراهقتها كانت صعبة خاصةً بعد مرض والدتها لكنها عوضت حزنها بكتابة القصص. اول قصة كتبتها كانت بعمر السادسة وكانت القصة عن ارنب ليكون صديق لها ويعوضها عن معاملة والدها الصارمة كانت تحكي هذه القصص لأختها ذات الاربع سنوات لتخرجها من الفقر الى عالم مليء بالخيال كان حلم حياتها ان تقوم بدراسة الادب لكي تطور موهبتها في كتابة القصص لذلك قامت بتقديم اوراقها الى جامعة اوكسفورد العريقة قامت الجامعة برفض طلب جوان وحينها كادت ان تفقد ثقتها بنفسها تخطت جوان فترة حزنها وقررت ان تسافر الى فرنسا لتدرس الادب هناك لكن بعد عودتها لأنجلترا مجدداً صُدمت جوان بخبر وفاة والدتها بعد وفاة والدتها شعرت انها اصبحت ضائعة وحياتها اصبحت مليئة بالفوضى

لذلك قررت ان تترك انجلترا لتسافر الى البرتغال وتقوم بتعليم اللغة الانجليزية هناك وبينما كانت جوان تتركب احد القطارات جاءت لها فكرة قصة لتقوم بكتابتها كانت الفكرة هي عن طفل صغير يسافر بالقطار ليذهب الى معلمة تقوم بتعليم السحر تلك الفكرة والقصة المبدئية سوف تصبح فيما بعد قصة (هاري بوتر). كانت تقوم بتعليم الانجليزية بالنهار اما في الليل كانت تستمر بكتابة رواية هاري بوتر قامت جوان رولينج بالزواج وانجبت طفلة مع الوقت اصبحت العلاقة بينها وبين زوجها سيئة للغاية لذلك قررت الانفصال واخذ ابنتها والرحيل بعيداً عنه. دخلت جوان في حالة اكتئاب بعد تجربة زواجها الاخيرة كما اضطرت هي وابنتها للعيش في احد المساكن الاجتماعية عاقدة العزم على المضي قدماً ذهبت للعلاج من مرض الاكتئاب من اجل ان تبدأ حياة جديدة لم تكتفِ بالانفصال عن زوجها حيث قامت بطلب الطلاق حاولت جوان ان تقوم بالحصول على صفقة مع احد الناشرين ليقوم بنشر وطباعة رواية هاري بوتر لكن اكثر من اثنا عشر ناشر قام برفض طلبها لطباعة ونشر الرواية وفي النهاية استطاعت ان

تقوم بالحصول على عدد محدود من الطباعات لرواية هاري بوتر بعد نشر الرواية بدأت قصة هاري بوتر تفوز بالعديد من الجوائز مما جعل الناشرين يتنافسون من اجل الحصول على حقوق نشر الرواية. كما حصلت الرواية ايضاً على فيلم سينمائي والذي اصبح بعد ذلك سلسلة افلام وبعد ان اصبحت مجرد معلمة انجليزية فقيرة مع طفلتها الصغيرة اصبحت جوان رولينج اول مؤلفة تصل ثروتها الى اكثر من مليار دولار كما وصلت العلامة التجارية الخاصة بأفلام هاري بوتر الى اكثر من 15 مليار دولار.

قصة جوان رولينج تذكرنا بأنه لا يهم عدد المرات التي فشلت بها بل كيف ستقف مجدداً لتستمر بتحقيق حلمك.

من اقوالها:

*كل شيء ممكن اذا كنت تمتلك الارادة الكافية.

*لقد وصلت الى مرحلة الحضيض ثم قمت ببناء حياتي من جديد.

*يمكنك التحكم في حياتك الخاصة من خلال ارادتك القوية للغاية.

قصة نجاح (ليلي بينس)

كانت تعيش مع عائلتها بسلام بالقرب من قناة السويس في مصر الى ان اندلعت في عام 1967 حرب الستة ايام بين مصر والاردن وسوريا واسرائيل. دوت صافرات الانذار في مدينتها وبدأت القنابل تتساقط فهربت ليلي مع عائلتها الى مكان آمن بعد انتهاء حظر الغارة عادت العائلة بسرعة الى المنزل لأخذ امتعة خفيفة ويذهبوا الى مكان آمن لحظة خروجهم من المنزل واذا بصافرات الانذار تدوي من جديد ثم سمعوا دوي قنبلة كبيرة تقول ليلي: (سقطت القنبلة في الغرفة التي كنت فيها ودمرت المنزل).نجت ليلي وعائلتها بأعجوبة لكنهم فقدوا كل شيء تقريباً. بعد ذلك انتقلت مع عائلتها الى القاهرة ونجح والدها في اخذ موافقة على الهجرة الى الولايات المتحدة الامريكية لم تجر امور الانتقال بسهولة فقد كسر ساق والدها وتعذر عليه السفر خوفاً من انتهاء مدة التأشيرة الممنوحة لهم كان على العائلة اتخاذ قرار بسفر ليلي مع والدتها لوحدهما وصلت ليلي مع امها الى نيويورك وكان عمرها

12 عاماً وواجهوا الكثير من المصاعب بسبب وضعهم المادي السيء كانوا يعيشون في شقة صغيرة مع عائلة من بورتوريكو. تقول ليلي: (لقد كان وقتاً عصيباً حقاً لم نكن نعرف تحدث اللغة الانجليزية وكانت نيويورك مدينة باردة) وتستذكر ليلي كيف كانت تدرس في المدرسة وكانت في نفس الوقت تساعد اهلها مادياً من خلال العمل في كشك طعام تأخذ 3 دولارات في الساعة لتقديم وجبات طعام للبحارة القادمين تقول ليلي: (هذه التجربة الصعبة ساعدتها في حياتها العملية لاحقاً). تخرجت ليلي من مدرستها الثانوية ودرست الاقتصاد في جامعة كاليفورنيا وكانت تعمل نادلة في احد المطاعم لتغطي تكاليف دراستها وفي آخر سنة دراسية لها وجدت اول زبائها وهي امرأة اعطتها 20 الف دولار لتستثمرهم تصف ليلي تلك اللحظة (كنت سعيدة جداً) وتضيف (لم اكن اصدق ان شخصاً ما سيعطيني ثقته ويقدم لي 20 الف دولار من مال كسبه بعرق جبينه). اصبحت ليلي مستشارة مالية لهذه الزبونة بعدها بفترة قليلة تزوجت من دريدن بينس واسسا معاً في العام 1980 شركتهما لتقديم خدمات استشارات مالية في الثمانينات

كان عمل المرأة صعباً ولم يكن الرجال يثقون بقدرات ليلى المالية حتى ان احدهم قال لها عندما كانت حامل (سأسحب اموالي من شركتكم لأنك ستكونين مشغولة بالعناية بالطفل). رغم كل تلك الصعاب التي تتعرض لها المرأة العربية العاملة في الولايات المتحدة تمكنت ليلى وزوجها من تكبير الشركة واصبح لديهم مايقارب المليار والنصف من الاستثمارات كما وضعت مجلة فوربس ليلى في المركز الرابع في قائمة افضل المستشارين الماليين في الولايات المتحدة رغم انشغالها بأعمالها الا انها تجد الوقت لزيارة مصر بكثرة وتتبرع للعديد من الجمعيات الخيرية هناك كما كُرمت بمنحها جائزة عن مجمل انجازات حياتها المهنية.

قصة ليلى هي قصة نجاح واصرار في عالم صعب. (*)

(*) موقع سطر.

قصة نجاح (كريس جاردنر)

المتشرد الذي اصبح مليونير:

من النوم على ارضية الحّمّات الى بيع الدم الى التعنيف والضرب الى الحرمان من الابوين الى الانفصال عن الزوجة . كل هذه الامور لم تجعل (كريس جاردنر) يقبل بواقعه ويؤمن بأنه ولد ليكون مشرداً بعد ان تركه والده وهاجر عاش كريس حياة بائسة مُعرضاً لجميع انواع العُنف على يد زوج امه وحُبست امه بتهمة محاولة قتل زوجها قضى طفولته في ملجأ وبعد انتهاء المرحلة الثانوية بدأ كمندوب مبيعات وتزوج وانجب ابناً ولكن استقراره لم يدم كثيراً فقد وظيفته واصبح وضعه المادي سيئاً جداً مما جعل زوجته تنفصل عنه ولأنه عانى من حرمان الابوين فقد رفض التخلي عن ابنه نهائياً وعاشا معاً حياة بائسة مشردين في الشوارع ينامان تحت الجسور وفي الحّمّات وكان وضع كريس المادي سيئاً لدرجة جعلته يبيع دمه ليحصل على قوت يومه وعلى الرغم من كل تلك المعضلات لم يمت الامل في قلب كريس . وفي يوم من الايام التي كان بها كريس

في الشارع لفت نظره سيارة فارهة جداً توجه نحوها وسأل صاحبها عن طبيعة عمله وأجابه انه سمسار في البورصة هذا الموقف هو الذي قلب حياة كريس وجعله يبحث بجد عن عمل في البورصة وجد كريس فرصة تدريب غير مدفوعة في شركة بورصة وبسبب جده وسرعة تعلمه تعين رسمياً في الشركة وحقق العديد من النجاحات وبعد فترة وجيزة اسس شركته الخاصة واصبح مليونيراً ولكي تكون قصته مصدر الهام للغير كتب كريس سيرته الذاتية التي سرعان ماتحولت لفيلم يحمل اسم (البحث عن السعادة) والذي حقق ايرادات تتخطى 300 مليون دولار وليس هذا فقط بل انه اصبح متحدثاً تحفيزياً يتنقل بين دول العالم كاشفاً عن اسرار نجاحه وانقلاب حياته رأساً على عقب.

من اقواله:

اذا كنت تفعل شيئاً وغير ملتزم به تماماً اذا كنت تفعل شيئاً وغير متحمس لفعله فأنت تساوم على نفسك كل يوم. مالذي ستفعله فيما تبقى من حياتك؟ يجب ان يكون لديك خطة. كل منا لديه حلم

كل منا لديه هدف ماهي الخطة؟ وخطتك يجب ان تحتوي على شيء
انا اسميه مجموعة G خطتك يجب ان تكون واضحة مختصرة مقنعة
متناسقة ومُلزِمة يجب ان يكون لديك خطة. (*)

(*) موقع سطر

قصة نجاح (الكولونيل ساندرز)

صاحب مطاعم كنتاكي:

ولد في التاسع من سبتمبر عام 1890 في بلدة هنريفيل التابعة لولاية لولاية انديانا الامريكية- وكان والده عامل مناجم الفحم- وتوفي والده عندما كان في الخامسة من العمر وفي سن السادسة عشر كان قد اقبل من 4 وظائف وفي الثامنة عشر من عمره تزوج وعمل مرشداً في السكة الحديد عندما بلغ التاسعة عشر وُلدت ابنته في العشرين من عمره هجرته زوجته بعد ان اخذت طفلتها ذات العام الواحد معها التحق بالجيش في عمر الثانية والعشرين وقدم اوراقه بكلية الحقوق قبول بالرفض من الكلية ومن الوظائف التي عمل بها مرات عديدة بعد ذلك عمل كممثل مبيعات في احدى شركات التأمين فشل آخر يضاف الى سيرته الذاتية الفوضوية عمل كطاهٍ وغسل الصحون في مقهى صغير تقاعد في سن الخامسة والستين من العمر تلقى في اليوم الاول من تقاعده شيكاً من الحكومة بقيمة

105 دولار يالها من صفقة على الوجه كيف سيعيش بمبلغ 105

دولار شهرياً وهو في تلك السن المتقدمة؟!

قرر ان ينتحر بعد احساسه الكامل بالفشل فجلس تحت شجرة يكتب خطاب انتحاره ووصيته وإذا به فجأة يفكر في كتابة ماكان سينجزه لو كان له الخيار في ان يبدأ حياته من جديد فأدرك ان هناك الكثير من الاشياء التي لم يحققها بعد ادرك ان هناك شيئاً واحداً يستطيع ان يكون مميزاً به عن الجميع بل يستطيع ان يفعل افضل من اي شخص آخر الا وهو الطهي. طهي افضل دجاج يمكن تذوقه على الاطلاق. فأستدان 87 دولار لكي يشتري مقلاة ومكونات وصفته وعاش على وصفة الدجاج المقلي الفريدة خاصته محاولاً ان يبيعها الى جيرانه في ولاية كنتاكي وكذلك بيع رخصتها الى المطاعم ومع ذلك قوبل بالرفض 1009 مرة من المطاعم التي حاول ان يبيعها رخصة خلطته الا ان المطعم رقم 1010 اعطاه الموافقة ومن هنا ولدت مطاعم كنتاكي KFC. وفي سن الثامنة والثمانين اصبح (الكولونيل ساندرز) مليارديراً واصبحت سلسلة

مطاعم دجاج كنتاكي ثاني اكبر امبراطورية طعام والآن لدى
سلسلة مطاعم كنتاكي اكثر من عشرين الف موقع في 123 دولة.

قصة نجاح (جيف بيزوس)

صاحب موقع امازون:

يعد جيف بيزوس من اشهر رجال الاعمال في العالم حيث استطاع تأسيس شركة امازون دوت كوم وتحقيق نجاح لامثيل له جاء ميلاده بتاريخ 12 يناير عام 1964 في مدينة (الباكيركي) التي تقع في ولاية نيو مكسيكو بالولايات المتحدة الامريكية.

حياته وتعليمه:

اسمه (جيفري بريستن بيزوس) والدة جيف هي جاكلين غيس ووالده تيد يورغنسن وبعد انفصالهما قررت جاكلين غيس الزواج من رجل آخر يدعى ميغيل بيزوس والذي كان له تأثيراً قوياً على حياة جيف بيزوس حيث انه تبناه وجعله يحمل اسم عائلته عاش جيف مع والدته وزوجها الثاني في هيوستن وهناك التحق بمدرسة River Oaks ولم يقض فترة طويلة بهذه المدرسة بداية من الصف

الرابع وحتى السادس حيث انتقلت أسرة جيف للعيش في مكان آخر بولاية فلوريدا.

هناك اكمل جيف دراسة المرحلة الثانوية بمدرسة Miami Palmetto . والتحق بجامعة برينستون التي تقع في ولاية نيو جيرسي الامريكية. تخصص جيف في دراسة الكمبيوتر وفي عام 1986 حصل على شهادة البكالوريوس في الهندسة الكهربائية وعلوم الكمبيوتر والجدير بالذكر ان جيف اعتاد على استغلال وقته بشكل جيد ففي اجازته الصيفية كان يبحث عن وظيفة ليعمل بها ويكسب خبرته ومهارة جديدة فقد عمل مبرمجاً في النرويج عام 1984 فضلاً عن مشاركته المتميزة في التدريب العملي للطلاب الذي تقوم به جامعة فلوريدا.

الحياة العملية:

بعد ان تخرج جيف بيزوس من الجامعة عمل اكثر من وظيفة في كبرى المؤسسات وتمكن من الحصول على خبرات رائعة وحقق نجاح باهر في عمله وتمكن من الحصول على مناصب مميزة حيث

انه في عام 1990 اصبح نائب رئيس الشركة بانكرز ترست ولكن هذا المنصب لم يشغله عن التفكير في احلامه وطموحاته.

تأسيس موقع أمازون:

كان جيف مولعاً بالتكنولوجيا ومؤمناً انه يمكن تحقيق انجازات رائعة باستغلال شبكة الانترنت وان هذه الشبكة تمتك امكانيات عظيمة وهذا مادفعه للبحث عن فرصة استثمارية عبر شبكة الانترنت ففكر في تأسيس موقع أمازون دوت كوم لبيع الكتب عبر الانترنت وبالرغم من ان هناك عدد كبير من الاشخاص بمجال التسويق والمبيعات وغيرهم كانوا يتوقعون فشل هذه الفكرة الا أن جيف صمم على تنفيذها.

حاول جيف ان يقنع بعض المستثمرين للمساهمة في مشروعه الا ان الامر لم يكن سهلاً فقد كان يريد جمع مبلغ مليون دولار امريكي حتى يتمكن من تأسيس شركته واجه جيف بيزوس في سبيل ذلك الكثير من الصعوبات من اجل جمع هذا المبلغ فلم يكن هناك مستثمرين يريدون المساهمة في تمويل فكرة بهذا المبلغ الضخم وكان

جيف قد تمكن من الحصول على مائة الف دولار من والديه ولم يكن معه سوى هذا المبلغ.

فكر جيف في الاستفادة من علاقاته التي اسسها مع بعض الاشخاص حينما كان يعمل في وول ستريت وقام بعقد مقابلات عديدة مع نخبة من المستثمرين بلغ عددهم حوالي 60 مستثمر وكان يريد اقناع كل واحد منهم ان يقوم بأستثمار مبلغ من المال في تأسيس موقع أمازون الا ان تعليقات معظم المستثمرين كانت سلبية للغاية وفي الوقت نفسه كان قد جمع مجموعة من المبرمجين للبدء في تصميم الموقع. ولأقناع المستثمرين حاول جيف ان يستغل احد الابحاث الخاصة بالشبكة العنكبوتية وهذا البحث قد قام بأجرائه جون كوارترمان والذي اوضح في بحثه ان هذه الشبكة في نمو مستمر وقد يصل نموها سنوياً الى حوالي 2300٪ وبدأ جيف يشرح للمستثمرين خطته التجارية واسس موقعه أمازون وبالفعل حقق الموقع نجاحاً عظيماً في عام 1997 وفي السنة التالية قرر جيف ان يستفيد من الموقع في عرض بضائع اخرى وبدأ المستثمرين يذهبون الى مكتب جيف بيزوس من اجل اقناعه بأستثمار اموالهم

في شركته. أصبح موقع امازون احد اشهر مواقع التجارة الالكترونية في العالم وتوالت نجاحاته وانجازاته فقد قام بعقد اتفاقية مع Wylie التي تركت للموقع فرصة النشر لعدد من المؤلفين في البداية كان يشعر بعض المؤلفين بالخوف على اعمالهم الا انهم بمرور الوقت وجدوا ان الكتب الالكترونية لاقت انتشار ورواج رائع مقارنة بالكتب الورقية وكانت هذه الفكرة قد ساهمت في زيادة الارباح بشكل كبير. ومازال نجاحه مستمراً. وقد رأى جيف ان افضل الطرق للفوز بأكبر عدد من الزبائن هو كسب ثقتهم ومحاولة تلبية رغباتهم واحتياجاتهم واسعادهم كما انه حرص على الاهتمام بآراء الزبائن لأن العميل كلما زاد شعوره بالرضا عن المنتج سوف ينقل تجربته لعمل آخر وهذا بالطبع سيكون له تأثير اقوى من الاعلانات لكسب زبائن جدد والجدير بالذكر ان جيف بيزوس يعتبر من اغنى رجال العالم. (*)

(*) موقع الرسائل

قصة نجاح موقع (Air bnb)

كان هناك شابان بيطان بلا عمل تراكت عليهما الديون ولم يملكا ثمن ايجار البيت الذي يعيشان فيه وبالرغم من ذلك قررا القيام بأستثمار مميز. فكيف نجح مؤسسوا موقع Airbnb بإيصاله لما هو عليه؟

بدأت القصة في العام 2007 انتقا الشابان جو وبريان من نيويورك الى سان فرانسيسكو سكنا سوياً في بيت واحد قرر مالك المنزل الذي يقطنانه رفع ايجاره مما فاقم ازمتهم رفضا الامر في البداية لكنهما لم يملكا خياراً والاسيتردان مما دفعهما للبحث عن مصدر دخل وبسرعة وبمحض الصدفة لاحظا ان جميع غرف الفنادق في مدينتهما محجوزة بسبب مؤتمر هام يقام في المدينة ذلك الامر اهم الشابين لأستغلال الفرصة حيث اشترى القليل من الفرشات الهوائية وفرشوها على ارضية المنزل وانشؤا موقعاً بسيطاً اسموه Break fast وعرضوا من خلاله تقديم خدمة النوم والافطار في منزلهم مقابل 80 دولار.

بالفعل نجحت الخطة وجاءهم 3 زوار بعد فترة بسيطة انضم
للسابين شريكهم الثالث ليصبح الفريق 3 اشخاص وقرروا سوياً
العمل على تطوير الموقع المشكلة كانت ان الموقع لم يعد مجدياً ابداً
بعد انتهاء المؤتمر في مدينتهم عدل الفريق موقعه ليطلقوه عام
2008 تحت اسمه الحالي (Airbnb). هذه المرة شاركوا تجربة
الغرف والافطار مع غيرهم ومن حسن حظهم ان مؤتمراً وطنياً
للحزب الديمقراطي اقيم في مدينة دنفر مما عنى مجدداً حجز جميع
غرف الفنادق في المدينة واضطرار 600 شخص لأستخدام موقع
Airbnb ولكن بمجرد انتهاء المؤتمر لم يعد هناك من يستخدم
الموقع وعاد الشبان يتساءلون من جديد حول كيفية دفع ايجار
منزلهم وتخطر ببالهم فكرة عبقرية فكروا بأستغلال الانتخابات
الامريكية من اجل المتاجرة بعبوات الكورن فليكس فقاموا بطباعة
هذه العلب عليها صورة اوباما وجمعوا من ذلك مبلغ 30 الف
دولار رفع ذلك النجاح من معنوياتهم وقرروا العودة لمشروعهم
القديم لتأجير الغرف سافروا الى نيويورك حيث يوجد اكبر سوق
لتأجير الشقق زاروا البيوت المعروضة للايجار والتقطوا صوراً لها

وعرضوها على موقع Air bnb ومن هنا انطلق المشروع دون توقف وانتشر في كل انحاء العالم. اليوم يعد الموقع اكبر مؤجر للغرف والشقق في 81 الف مدينة حول العالم واكثر من مليوني شخص يومياً يباتون في مكان استأجروه من الموقع وتقدر قيمته ب 31 مليار دولار. مامن شيء يقف بطريق من يملك الارادة. (*)

(*)موقع سطر

قصة نجاح (وارين بافيت)

ولد رجل الاعمال والمستثمر وارين إدوارد بافيت اثناء مرحلة الكساد العظيم التي مرت بها امريكا في 30 اغسطس عام 1930 في مدينة اوماها بولاية نبراسكا الامريكية عمل والده سمساراً للأسهم المالية وكان عضواً في الكونغرس الامريكي. اما والدته ليلي ستال بافيت فكانت ربة منزل كان بافيت الابن الثاني والاحيد لأختين اخريين. اظهر بافيت براعة في الامور المالية والاستثمارية منذ طفولته المبكرة وكان اصدقائه ومعارفه يصفونه في صباه بالمعجزة الرياضية لقدرته على جمع ارقام ضخمة في رأسه وهي الموهبة التي اظهرها بين الفينة والاخرى في السنوات اللاحقة. غالباً ماكان بافيت يزور والده في مكتبه للوساطة المالية اثناء طفولته وكان يكتب اسعار الاسهم على اللوحة المخصصة لذلك.

قام وارين بأول استثمار وهو في الحادية عشر من عمره بشراء لثلاثة اسهم في شركة Cities Service بسعر 38 دولار للسهم

وسرعان ما انخفض سعر السهم الى 27 دولار الا ان بافيت تمسك
بأسهمه بشدة حتى بلغ سعرها 40 دولار . حصل بافيت على ربح
ضئيل من بيع الاسهم لكنه ندم على هذا القرار عندما ارتفع سعر
اسهم Cities Service فيما بعد ليصل سعر السهم الى 200
دولار وقد ذكر هذه التجربة مؤخراً موضحاً انها درساً مبكراً لتعلم
الصبر في الاستثمار. عند بلوغه الثالثة عشر كان بافيت يدير عمله
الخاص كبائع للجرائد ولنصائح عن سباق الخيل وفي نفس العام
قدّم اول إقرار ضريبي عن عمله مع خصم سعر دراجته البالغ 35
دولار من الضرائب. في عام 1942 تم انتخاب والد بافيت عضواً
في مجلس النواب الامريكي ومن ثم انتقلت عائلته الى مدينة
فريدريكسبرج بولاية فيرجينيا حتى يكونوا قريبين من محل عمل
والده الجديد.

التحق بافيت بمدرسة وودرو ويلسون الثانوية بالعاصمة واشنطن
وهناك استمر في التخطيط لطرق جديدة لجني المال. خلال دراسته
بالمحلة الثانوية اشترى بافيت مع صديقه ماكينة العاب بينبول
بقيمة 25 دولار. ووضعها الماكينة في محل للحلاقة وفي غضون عدة

اسابيع حصلا على ربح كبير مما جعلهم يشترون ماكينات اخرى.
امتلك بافيت ماكينات العاب في ثلاثة اماكن مختلفة قبل ان يبيعها
بقيمة 1200 دولار.

عند بلوغ بافيت السادسة عشر من عمره التحق بجامعة بنسلفانيا
لدراسة التجارة. درس هناك لمدة عامين ثم انتقل الى جامعة
نبراسكا لأكمال درجة البكالوريوس تخرج من الجامعة في سن
العشرين وكانت ثروته حينئذٍ تقدر ب 10000 دولار جناها من
اعماله التجارة اثناء مرحلة الطفولة.

تأثر بافيت بكتاب بنجامين جراهام المستثمر الذكي مما جعله
يلتحق بكلية كولومبيا للاعمال حتى يدرس على يد هذا الاقتصادي
والمستثمر الشهير.

بعد حصوله على درجة الماجستير عام 1951 عمل بافيت في بيع
السندات لدى شركة بافيت-فالك وشركاه لمدة ثلاثة اعوام ثم
عمل لدى استاذة كمحلل سندات في شركة جراهام- نيومان لمدة
عامين.

انجازات وارين بافيت:

في عام 1956 اسس شركة بافيت المحدودة في مسقط رأسه بمدينة اوماها. نجح بافيت في التعرف على الشركات المقدرة بأقل من قيمتها والتي جعلت منه مليونيراً مستعيناً بالتقنيات التي تعلمها من استاذة جراهام. ومن ضمن الشركات التي قدّرها بافيت كانتى شركة كنسوجات تدعى بيركشير هاثاواي. بدأ في تجميع اسهم هذه الشركة في بداية الستينات وبحلول عام 1965 كان قد امتلك الشركة.

برغم نجاح شركة بافيت الا انه حلّ الشركة عام 1969 ليتفرع لتطوير شركة بيركشير هاثاواي . شرع في الغاء قسم صناعة المنسوجات تدريجياً واعتمد على توسيع الشركة عن طريق شراء اسهم في مجال الاعلام مثل جريدة الواشنطن بوست وفي مجال التأمين مثل شركة جيكو وفي مجال الطاقة مثل إكسون. حقق عرّاف اوماها نجاحاً باهراً حتى انه تمكن من تحويل بعض الاستثمارات البخسة جداً الى ذهب ومن اشهرها شراءه لشركة الاخوة

سالومون والتي كانت تعاني من الفضائح في عام 1987. عقب استثمارات بيركشير هاثاواي المؤثرة في شركة كوكا كولا أصبح بافيت مديراً للشركة من عام 1989 الى 2006 كما كان مديراً لمجموعة سيتي القابضة للأسواق العالمية ولشركة جراهام القابضة ولشركة جيليت. في يونيو 2006 أعلن بافيت عن تبرعه بجميع ثروته لصالح الأعمال الخيرية مخصصاً 85٪ من ثروته لمؤسسة بيل وميلندا جيتس. واعتُبر هذا التبرع من أعظم أعمال السخاء الخيري في تاريخ الولايات المتحدة الأمريكية. في عام 2010 أعلن بافيت وجيتس تأسيسهما حملة عهد العطاء لحث المزيد من الاثرياء على المساهمة في الأعمال الخيرية. وفي عام 2012 كشف بافيت عن إصابته بمرض سرطان البروستات وبدأ في الخضوع للعلاج الإشعاعي في يوليو ثم أكمل علاجه بنجاح وشفي من المرض في نوفمبر. لم تفلح هذه الإزمة الصحة في إبطاء مسيرة بافيت ذو الثمانين عاماً والذي يتم تصنيفه سنوياً ضمن أوائل قائمة فوربس لأثرياء العالم.

في فبراير 2013 ساهم بافيت مع مجموعة 3G Capital
الاستثمارية في شراء شركة هايترز بقيمة 28 مليار دولار.

ومن ضمن الشركات الأخرى التي استحوذت عليها بيركشير
هاثاواي شركة صناعة البطاريات دوراسيل ومجموعة كرافت
للاغذية والتي اندمجت مع هايترز في عام 2015 لتصبح بذلك
ثالث أكبر شركات الاغذية والمشروبات الغازية في شمال امريكا.
من اشهر اقواله:

* اذا وصلت الى عمري دون ان يكن لك احدهم أي تقدير فلا
اهتم بمقدار ثروتك لأن حياتك قد صارت كارثة.

* احياناً يكون شراء الاشياء ايسر بكثير من بيعها.

* احدهم يجلس في الظل اليوم لأن احدهم زرع شجرة منذ زمن
بعيد.

* تأتي المخاطرة من عدم معرفة ماتفعله.

* الثمن هو ماتدفعه والقيمة هي ماتحصل عليه.

*يستغرق المرء 20 عاماً لبناء سمعة جيدة وخمس دقائق لتدميرها
إذا فكرت في هذا الأمر ستفعل الأشياء بشكل مختلف. (*)

(*) اراجيك

قصة نجاح (بريندان جرين)

مبتكر لعبة (بيجي):

رجل قارب من سن الاربعين سنة فشل في كل مهنة عمل بها طوال حياته هجرته زوجته وقاطعه اصدقائه وانعزل بعيداً عن الناس لكنه وبصورة غير متوقعة قلب فشله الذريع الى نجاح حصد فيه مئات الملايين من الدولارات.

(بريندان جرين) رجل ايرلندي من مواليد 1980 انتهى الثانوية العامة عام 1998 والتحق بكلية الفنون أماًلاً بالعمل بالتمثيل لكن بعد تخرجه فشل في الحصول على مهنة بالفن بسبب افتقاده للواسطة كما يقول .

بحث عن مهنة اخرى وعمل بتصميم الجرافيك وبرمجة المواقع لكي يكسب رزقه ويعيش الا انه لم ينجح في بلده فسافر الى البرازيل للعمل كمصور ومصمم صفحات ويب لم يحالفه الحظ وفشل بهذه المهنة ايضاً فقرر احتراف الموسيقى .عمل كموزع موسيقي وألف

عدة مقطوعات فشل فيها ايضاً فشلاً ذريعاً هجرته زوجته بسبب فشله وانفض عنه من حوله وانعزل بشقته لا يكلم احداً وكشاب من جيل الثمانينات راح ينفس غضبه بألعاب الفيديو. بدأت قصة جرين مع العاب الفيديو منذ طفولته في (الأتاري 2600) وفي التسعينيات استطاع شراء حاسوب ابان ثورة الويندوز كان حينها يلعب لعبة (دووم) الشهيرة على الكمبيوتر ومع ثورة الاتصال بالانترنت اواسط التسعينيات انتقل الى الالعاب الجماعية همها دلتا فورس انقطع عن الالعاب فترة انشغاله بالجامعة والزواج والبحث عن وظيفة وعند اشتداد ازمته العاطفية بالعمل والزواج انعزل في العاب الفيديو كانت وقتها لعبة (آرماتو) مسيطرة فاستغل جرين آن مبرمجي اللعبة اتاحوا للاعبين بتعديل قصة اللعبة فأنكب عليها يعدل فيها ويضيف لها حركات درامية وعناصر رآها ناقصة ضبطها حتى اصبح كل قرار يأخذه اللاعب يكون قراراً مصيرياً قرر بعدها ان يضيف وضعاً جديداً يتيح للاعبين معركة بينهم وبين بعض لم يكن جرين مطور العاب لكنه بالقليل من الخبرة اضافة ابعاد فعّالة للعبة ثم شاركها مع بقية

اللاعبين لتلاقي تطويراته شعبية واسعة بالعالم كافة. ذاع صيت بريندان كمطور العاب رغم كونه مجرد هاوي اعجبته مسألة تطوير الالعاب. وذات يوم شاهد الفيلم الياباني (باتل رويال) وهو عبارة عن مجموعة من الطلبة يقتلون بعضهم البعض في مكان واحد. تأثر بريندان بالفيلم فخطرت بباله فكرة تحويله للعبة فيديو. تواصل مع شركة العاب كورية شهيرة وعرض عليهم الفكرة واطاف لها بعداً درامياً بأن اللاعب كما الواقع له فرصة واحدة فقط اما يموت او يعيش وافقت الشركة على الاقتراح وبرمجت اللعبة وطرحتها بالأسواق عام 2017. حققت اللعبة نجاحاً عالمياً منذ الايام الاولى لنزولها ثم نزلت على الهواتف المحمولة وتم تحميلها مليوني مرة خلال 60 يوم فقط. وجمع بريندان ثروة قدرها 200 مليون دولار خلال اربعة اشهر فقط. بعد ان اصبحت لعبته الاكثر شهرة في العالم. (*)

(*) Echo عربي .

قصة نجاح (ستيفن هوكينغ)

العالم العبقرى البريطانى الذى تحدى إعاقته وحقق مافشل عنه
الأصحاء. ولد فى أكسفورد إنجلترا عام 1942 وهو من أبرز علماء
الفيزياء النظرية على مستوى العالم درس فى جامعة أكسفورد
وحصل منها على درجة الشرف الأولى فى الفيزياء أكمل دراسته فى
جامعة كامبريدج للحصول على الدكتوراه فى علم الكون له
أبحاث نظرية فى علم الكون وأبحاث فى العلاقة بين الثقوب
السوداء والديناميكا الحرارية كما له أبحاث ودراسات فى التسلسل
الزمنى.

كفاءته فى الفيزياء النظرية:

* فى عام 1971 أصدر بالتزامن مع عالم الرياضيات روجر بنروز
نظريته التى تثبت رياضياً وعبر نظرية النسبية العامة لأينشتاين بأن
الثقوب السوداء أو النجوم المنهارة بالجاذبية هى حالة تفردية فى
الكون أى أنها حدث له نقطة بداية فى الزمن.

* عام 1974 اثبت نظرياً ان الثقوب السوداء تصدر اشعاعاً على عكس كل النظريات المطروحة آنذاك وسمي هذا الاشعاع بأسمه (اشعاع هوكينغ) واستعان بنظريات ميكانيكا الكم وقوانين الديناميكا الحرارية.

طور مع معاونه (جيم هارتل من جامعة كاليفورنيا) نظرية اللاحدود للكون والتي غيرت من التصور القديم للحظة الانفجار الكبير عن نشأة الكون اضافة الى عدم تعارضها مع ان الكون نظام منتظم ومغلق.

* عام 1988 نشر كتابه تاريخ موجز للزمن الذي حقق مبيعات وشهرة عالية ولأعتقد هوكينغ ان الانسان العادي يجب ان يعرف مبادئ الكون لهذا بسّط النظريات بشكل سلس.

* عام 1993 نشر مقالة بعنوان (الكون الوليد والثقوب السوداء).

* عام 2001 نشر كتابه (الكون بإيجاز).

* عام 2005 نشر نسخة جديدة من كتابه تاريخ موجز للزمن بعنوان (تاريخ اكثر ايجازاً للزمن) لتكون ابسط للقراء.

*عام 2010 نشر كتابه (التصميم الكبير) بمشاركة ليونارد ملودينوف.

المرض:

اصيب هوكينغ بمرض عصبي وهو في الحادية والعشرين من عمره وهو مرض التصلب الجانبي ALS وهو مرض مميت لا علاج له وقد اعن الاطباء انه لن يعيش اكثر من سنتين ومع ذلك جاهد المرض حتى تجاوز عمره 71 عاماً وهو امد اطول مما توقعه الاطباء وقد اتاح له ذلك فرصة العطاء في مجال العلوم وبالتحديد في علوم الفيزياء النظرية الا ان هذا المرض جعله مقعداً تماماً وغير قادر على الحركة ولكن مع ذلك استطاع ان يجاري بل وان يتفوق على اقرانه من علماء الفيزياء رغم ان اجسادهم كانت سليمة ويستطيعون ان يكتبوا المعادلات المعقدة ويجروا حساباتهم الطويلة على الورق بينما كان هوكينغ وبطريقة لاتصدق يجري كافة هذه الحسابات في ذهنه ويفخر بأنه حظي بذات اللقب وكروسي الاستاذية الذي حظي به من قبل السير إسحاق نيوتن وبذلك فهو يعتبر رمزاً يحتذى به في الارادة وتحدي الاعاقة.

مع تطور مرضه وبسبب اجراءه عملية للقصبة الهوائية بسبب التهاب القصبة اصبح هوكينغ غير قادر على النطق او تحريك ذراعه او قدمه اي اصبح غير قادر على الحركة تماماً فقامت شركة إنتل للمعالجات والنظم الرقمية بتطوير نظام حاسوب خاص متصل بكرسيه والتخاطب بأستخدام صوت مولد اليكتروني واصدار الاوامر عن طريق حركة عينيه ورأسه حيث يقوم بإخراج بيانات مخزنة مسبقاً في الجهاز تمثل كلمات واوامر.

في 20 ابريل 2009 صرحت جامعة كامبردج بأن ستيفن هوكينغ مريض جداً وقد أودع مستشفى إدينبروك. يعتبر هوكينغ مثلاً لتحدي الاعاقة والصبر في صراعه مع المرض الذي دام 47 سنة. قلة من يستطيعون التشكيك في ان استاذ الرياضيات والفيزياء النظرية بجامعة كامبريدج ستيفن هوكينغ شخص استثنائي فهو يعتبر احد اذكى علماء الفيزياء النظرية منذ رحيل عالم الفيزياء الشهير البرت اينشتاين.

وبعيداً عن انجازاته الاكاديمية يعد هوكينغ معجزة طبية ولطالما مثل تحدياً امام الاطباء الذين توقعوا عام 1993 الا يبقى على قيد الحياة سوى بضعة اشهر بعد تشخيص اصابته بمرض في الاعصاب الحركية. ولم يعيش سوى 5٪ ممن اصابوا بنفس مرض هوكينغ لأكثر من عشرة اعوام.

ووصفت حالة هوكينغ الذي عاش نصف قرن من الزمن على الرغم من تطور المرض الذي يهاجم الاعصاب في جسده بأنها حالة استثنائية وقال هوكينغ: كنت محظوظاً لأن حالتي كانت تزداد سوءاً بوتيرة بطيئة مقارنة بما يحدث عادةً وهو ما يؤكد الا يفقد الانسان الامل).

واضاف العالم قائلاً (دائماً ماتوجه الى اسئلة عما اشعر به وانا مصاب بمرض التصلب العضلي الجانبي واجيب احاول ان اعيش حياتي بشكل طبيعي قدر الامكان والا افكر في حالتي الصحية ولا اشعر بالندم على اشياء لم استطع القيام بها وهي ليست بالكثير). ولا يزال الاطباء عاجزين عن معرفة اسباب الاصابة بمرض الاعصاب

الحركية التي تؤثر على حركة العضلات. وترجع 5٪ من حالات الإصابة الى اسباب وراثية ولايزال الغموض يكتنف سبب اصابة بعض الافراد بهذا المرض على الرغم من انهم لم يعانون من مشاكل صحية.

وقد بدأت اعراض المرض تظهر لدى هوكينغ قبل بلوغه الحادية والعشرين من عمره وكانت بسيطة في بادىء الامر ولكن تفاقمت حالته بعد ذلك. وقد كان تشخيص اصابته بالمرض صدمة مروعة ولكن المرض اصبح عنصراً رئيسياً في رسم ملامح مستقبله. ويقول: (مع هالة من الغموض التي اكتنفت مستقبلي وجدت نفسي استمتع بحياتي اكثر من ذي قبل وكان ذلك شيئاً مفاجئاً لي). ويضيف (بدأت احقق تقدماً في ابحاثي وارتبطت بفتاة تدعى جين واليد بعدما قابلتها وكان ذلك نقطة تحول في حياتي اذ منحني سبباً احيا من اجله).

وحتى عام 1974 تمكن هوكينغ وزوجته من التعامل مع مرضه دون الحاجة لمساعدة خارجية وانجب منها ثلاثة اطفال. وكان في

ذلك الوقت قادراً على تناول الطعام بنفسه والذهاب الى السرير والقيام منه بمفرده ولكن كان صعباً عليه التحرك لمسافات طويلة. ومع زيادة الصعوبات بدأت عضلاته تخذله وقرر الزوجان ان يعيش معها احد الباحثين الذين يدرسون مع هوكينغ . وكان يُمنح الطلاب سكناً مجانياً ورسوماً شخصية مقابل مساعدة هوكينغ داخل المنزل. وعلى مدى الاعوام القليلة التالية كان واضحاً ان العائلة في حاجة الى مساعدة ممرضين متخصصين وتبين ان هوكينغ سيقضي ماتبقى من حياته على مقعد متحرك. وفي عام 1985 اصيب هوكينغ بالتهاب رئوي مما ضاعف معاناته وفي الاغلب يؤدي ذلك الى وفاة المصابين بمرض في الاعصاب الحركية. وللتغلب على صعوبات التنفس التي يعاني منها اجريت له عملية جراحية وركبت له انبوبة في القصبة الهوائية ونجحت العملية ولكنها اثرت على صوته واصبح يحتاج لرعاية على مدار الساعة من فريق متخصص.

وظل هوكينغ لبعض الوقت لايمكنه التواصل مع احد الا عن طريق ذكر الكلمات حرفاً تلو الآخر من خلال رفع حاجباه عندما

يشير احد الى الحرف الصحيح على بطاقة توجد عليها حروف الهجاء.

وسمع وولت ولتوسز وهو خبير كمبيوتر في كاليفورنيا عن محنة هوكينغ فأرسل اليه برنامج كومبيوتر يطلق عليه (اكوايزر) وساعده البرنامج على اختيار الكلمات من قوائم تظهر على شاشة يتحكم فيها من خلال زر في يده.

طموح هوكينغ:

شهدت حياة هوكينغ منعطفات عدة وكان الشيء الذي لم ينقطع في حياته هو عمله الدؤوب. ورغم بلوغه السبعين لم يتوقف العالم الفذ عن العمل واصدر اخيراً كتاباً تحت عنوان (التصميم الكبير). وقد واجه الكثير من التحديات التي الا انه كان متفائلاً رغم سوء حالته الصحية. ويقول هوكينغ (انا متأكد ان اعاقتي كانت سبباً في الشهرة التي اتمتع بها اذ يعجب الناس بالتناقض بين قدراتي البدنية المحدودة للغاية والنطاق الواسع من الكون الذي اتعامل معه. يتميز ستيفن بديهية عالية حيث اجاب على سؤال (ماذا يأتي قبل

الانفجار الكبير في الكون؟ فكانت اجابته ان هذا السؤال يشبه سؤال ما المكان الذي يقع شمال القطب الشمالي؟ وكانت هذه الاجابة تلخيصاً لنظريته حول الكون المغلق والذي بلا حدود.

جوائز التقدير:

* في عام 1976 وسام هيوز للجمعية الملكية.

* في عام 1979 ميدالية البرت اينشتاين.

* في عام 1982 وسام الامبراطورية البريطانية (القائد).

* في عام 1985 الميدالية الذهبية للجمعية الفلكية الملكية.

* في عام 1986 عضو في الاكاديمية البابوية للعلوم.

* في عام 1989 جائزة امير استورياس في كونكورد. (*)

(*) قصص النجاح (فيس بوك)

قصة نجاح (سليمان الراجحي)

لم يكن طريقه مفروشاً بالورود وإنما كان مليئاً بالصعاب التي استطاع ان يقهرها حتى وصل الى قمة النجاح بدأ حياته العملية طباً وحمالاً ليصبح اليوم واحداً من اهم رجال الاعمال ليس في السعودية فحسب وإنما في المنطقة برمتها ومحلت قصة كفاحه التي استمرت قرابة 80 عاماً في عالم التجارة الكثير من العبر والدروس والتي ترسم الطريق لكل باحث عن النجاح.

إنه الملياردير السعودي الشهير سليمان بن عبد العزيز الراجحي الذي يحتل المرتبة الـ 107 عالمياً في قائمة فوربس لأثرياء العالم والمرتبة السابعة عربياً بثروة بلغت 8.4 مليارات دولار واستطاع ان يبني امبراطورية اقتصادية من خلال المشاريع التي طورها وجعلها من افضل وانجح المشاريع المتخصصة في نشاطها ومنها (مصرف الراجحي) الذي يعد من اكبر الشركات المصرفية عربياً وعالمياً و(الشركة الوطنية للدواجن وانتاج البيض) التي تعتبر من اكبر مزارع الدواجن في العالم وكذلك (مشروع تربية الاغنام) في

الجوف ومشروع (شركة الروبيان الوطنية) في الليث وغيرها من المشروعات الكبرى.

ولد الشيخ سليمان عام 1340 هجرية في البكيرية وهي إحدى مدن منطقة القصيم وتعود أصوله إلى قبيلة بني زيد في نجد وقد انتق مع أسرته إلى الرياض بحثاً عن الرزق ولم يكمل الشيخ تعليمه مثل بقية إخوته فقد كان دائم التغيب من المدرسة ولم تكن له رغبة في استكمال التعليم حيث كان مشدوداً لعالم التجارة لذلك اكتفى بما تعلمه حتى السنة الثانية الابتدائية.

بدأ الراجحي حياته العملية في العاشرة من عمره بتجارة الكيوسين حيث لم تكن الكهرباء معروفة في ذلك الوقت وكان الكيوسين يأتي من خارج المملكة في علب (تنكات) ثم تعبأ في قوارير وكان يربح من هذه التجارة قرشاً أو قرشاً ونصف قرش خلال اليومين وعمل بعد ذلك حملاً مقابل نصف قرش في اليوم وكان الريال في ذلك الوقت ساوي حوالي 22 قرشاً ثم انتقل ليعمل طباًحاً بإحدى الشركات التي كانت تعمل في مشاريع

الدولة لكنه لم يستمر طويلاً بسبب رفض الشركة زيادة راتبه اسوة
بزملائه في العمل.

وفي عام 1365 هـ استقل الراجحي واختار محلاً صغيراً لتجارة
البقالة وكانت ثروته وقتها حوالي 400 ريال وبعد ذلك بخمس
سنوات بدأ العمل في مجال الصيرفة فكان يبيع ويشترى العملات
من الحجاج وكانت انطلاقته في عالم الاقتصاد عندما عينه اخيه
صالح الراجحي موظفاً معه وكان راتبه في ذلك الوقت 1000
ريال.

يقول الراجحي: (ان رأس الانسان هو كمبيوتر اذا ما استُخدم في
التفكير الجاد والعمل الدؤوب وقنوات العمل مفتوحة امام الجميع
تنتظر دخولها) ومن هذا المنطق استطاع المياردير الشهير ان يبني
ويدير صروحه الاقتصادية ورغم ان الرجل لم يكمل تعليمه الا انه
نجح في ادارة موظفيه والذين يحمل معظمهم شهادات وخبرات
اقتصادية كبيرة.

ويعتبر (مصرف الراجحي) من اهم المؤسسات التي يديرها الشيخ سليمان وقد تأسس عام 1957 ويعتبر اليوم احد اكبر المصارف الاسلامية في العالم فهو يدير اصولاً بقيمة 124 مليار ريال سعودي (33 مليار دولار امريكي) ويبلغ رأس ماله 15 مليار ريال سعودي (4 مليارات دولار) ويعمل فيه اكثر من 8 آلاف موظف. ويتمتع المصرف بشبكة واسعة تضم 500 فرع ولديه اكبر قاعدة عملاء ويعمل في قطاعات ومجالات مختلفة وهو مايزال في نمو مستمر من خلال تنويع مصادر الدخل وتطوير الاستثمارات كما يواصل المصرف تطوير البرامج والمشاريع المصرفية مع التركيز على توفير احدث الخدمات الالكترونية والمنتجات الاستثمارية واكثرها تطوراً بهدف توفير خدمات مصرفية واستثمارية مبتكرة لاسيما في الاعمال المصرفية الالكترونية.

وقد حصل المصرف على عدة جوائز من مجلة (يورموني) و(بانكرز) الآسيوية لأنجازاته في مجال مصرفية الافراد والشركات بما فيها اضل تمويل لعدة مشاريع في مجال الطاقة والبنية التحتية والانشاءات والاتصالات وفقاً لمبادئ واحكام الشريعة

الاسلامية كما نال المصرف (جائزة الشيخ سالم الصباح) لأفضل موقع لمصرف تجاري في العالم العربي.

وتوسع مصرف الراجحي خارج السوق السوديّة ودخل السوق الماليزية عام 2006 بعد ان مُنح الترخيص المصرفي الكامل للعمل كأول مصرف اجنبي في ماليزيا من قبل مصرف (نيغارا ماليزيا) وهي الخطوة الاولى في توجه المصرف نحو الدخول الى السوق المصرفي في جنوب شرق آسيا حيث تم ادخال المنتجات المصرفية الاساسية الى السوق الآسيوية وتوفير تجربة جديدة بالكامل من المصرفية الاسلامية ولدى المصرف حالياً 19 فرعاً في ماليزيا مع خطط لزيادة هذه الفروع في المستقبل .

ويلعب المصرف دوراً كبيراً في الحياة الاجتماعية بالمملكة فقد وقّع اتفاقية مع وزارة الشؤون الاجتماعية تتضمن إعداد البرامج التدريبية والتطويرية للشباب والفتيات تتيح لهم فرص العمل في المجال المصرفي كما يتعاون المصرف مع الجامعات النسوية في إعداد

دبلومات في مجالات مختلفة حيث يقوم برنامج الدبلوم بتدريب المرأة لتوفير الدعم اللازم لها لإقامة مشاريع تجارية صغيرة.

وفي مجال الرعاية الصحية تبرع المصرف بما مجموعه 600 جهاز ومعدات طبية للمرضى المحتاجين لصالح (جمعية اصدقاء المرضى) اضافة الى مساهمته في توفير السكن والاثاث للجمعية ضمن مشروع بلغت تكاليفه 4 ملايين ريال سعودي كما وقّع المصرف مؤخراً اتفاقية مع مدينة الملك فهد الطبية بقيمة 500 الف ريال سعودي سنوياً لعلاج 600 مريض ومريضة من الذين يسافرون الى مراكز اخرى لتلقي العلاج.

ونظم المصرف ايضاً برامج تعليمية لمنع حدوث العمى بسبب مرض السكري وقد بلغت قيمة المشروع 4 ملايين ريال وخصص المصرف مشروع بناء وتجهيز عيادة لمكافحة التدخين في منطقة الاحساء بالاضافة الى تولي مصاريف التشغيل لمدة 3 سنوات في مشروع بلغت قيمته 4.5 مليون ريال سعودي. تمثل (شركة الروبيان الوطنية) احد الصروح العملاقة التي اقامها الرجحي

وقد حصلت الشركة على المركز الخامس والعشرين ضمن اسرع 100 شركة سعودية نمواً من خلال مشاركتها في المنتدى الدولي للتنافسية والذي اقيم بالرياض في مطلع العام الجاري. وجاء هذا النجاح من خلال المنهج السليم الذي تبنته الشركة للاستفادة من الموارد الاقتصادية التي تزخر بها البلاد وهي موارد غير قابلة للنضوب مثل مياه البحر والاراضي السبخية غير الصالحة للزراعة واستثمارها على نحو مستدام ورشيد وإحداث تنمية ساحلية للمجتمعات الريفية واحتواء ابنائها وبناتها بتوفير فرص العمل لهم وإنعاش اقتصاديات هذه المناطق الساحلية ورفع إسهاماتها في الناتج المحلي الوطني وتبني النهج العلمي السليم في الاستثمار وتوطين تقنيات (صناعة الاستزراع) محلياً من خلال القيام بالعديد من الدراسات والابحاث والتجارب المتخصصة واستقدام خبرات دولية لها تاريخها في حقل استزراع (الروبيان). وكان الملك عبد الله بن عبد العزيز قد افتتح هذا المشروع عام 2003 وقام بوضع حجر الاساس لتوسعته العملاقة ليتبوأ الريادة العالمية في هذا المجال حيث اصبحت الشركة هم منتج ومصدر للروبيان على

مستوى العالم واصبح هذا المشروع الاوحد من نوعه في العالم. اما مشروع (دواجن الوطنية) الذي يقع بمنطقة القصيم على مسافة 350 كيلو متر من مدينة الرياض فيعتبر الاضخم من نوعه في منطقة الشرق الاوسط وواحداً من المشاريع العملاقة على مستوى العالم في مجال انتاج الدواجن والمواد الغذائية ويحتل هذا المشروع رقعة تزيد عن 200 ك/م بها قرية متكاملة بأقسامها الانتاجية من مساكن ومساجد ومطاعم وطرق ومياه وكهرباء وشبكات اتصال. وتدير هذه القرية النموذجية كوادر علمية متميزة وكفاءات انتاجية مدربة وقد بلغت التكلفة الاجمالية لهذا المشروع مع التوسعة حوالي 3 بلايين ريال سعودي وتم تجهيز المشروع بأحدث ماوصلت اليه وسائل التقنية العالمية في انتاج الدواجن وقد حققت الشركة انتاجاً على مستوى عالمي متميز من الجودة وهو ماأهلها لان تكون الشركة الوطنية الاولى في مجال انتاج الدواجن.

وحصلت الشركة على شهادتي (ISO 9001) و (ISO 9002) من هيئة المواصفات العالمية كأول شركة دواجن تحصل على هذه الشهادة ثم طورتها الى شهادة (ISO 9001-2000) كما حصلت

كذلك على شهادتي الهاسب وشهادة سلامة الاغذية كأول شركة في
الخليج والشرق الاوسط تنال هذه الشهادات العالمية. (*)

(*) قصص النجاح (مدونة)

قصة نجاح (إبراهيم لينكولن)

الرئيس السادس عشر للولايات المتحدة الامريكية.

ولد في 12 فبراير عام 1809 وكان يسكن في كوخ بسيط في احد مزارع (هودجن فيل) بولاية (كنتاكي) توفيت امه ولم يتجاوز سن التاسعة بعد ذلك تزوج من امرأة تدعى (سارة بوش) كان لكل ذلك اثر بالغ على حياة ابراهيم.

لم يكتفِ القدر بذلك فقط بل منعه من اكمال دراسته بعد عام واحد فقط من دراسته النظامية حيث اضطر للعمل في احد المزارع المجاورة لمساعدة أسرته الفقيرة ولكن هل منه كل ذلك من اكمال تعليمه؟ لا فهذا الشاب هو قاريء نهم محب للتعليم يقرأ كل ما يقع تحت يديه في مجالات عدة فتعلم كثيراً في الرياضيات والآداب والقانون وهكذا يوم بعد يوم ومعلومة بعد معلومة الى ان اصبح هذا المتعلم الذاتي احد المحامين وحظي بعضوية نقابة المحامين وبدأ الاشتغال في مجال القانون.

كان لدى لينكولن رغبة شديدة في التغيير كان يؤمن بضرورة ان يكون للحكومة قوة إيجابية تستخدمها في خدمة الشعب ومن اجل ذلك دخل صاحبنا معترك السياسة ووضع منصب رئيس الولايات المتحدة هدفاً نصب عينيه ولم يلبث ان تحول ذلك الى رغبة جامحة في اعماقه ملكت عليه نفسه.

صراع طويل مع الاقدار: استمرت حياة لينكولن في عراق دائم ومحاولات عدة استمرت للوصول الى هدفه كما كانت طفولته من اصعب مايكون فإن حياته العملية كانت بنفس القسوة يمكن ان تتعلم منه كيف يمكن للمرء ان يتعامل مع الفشل بطريقة واحدة فقط هي ان تبدأ من جديد!

*عام 1831 فشل لينكولن في مجال الاعمال.

*عام 1835 توفيت خطيبته.

*عام 1836 واجه لينكولن إنهياراً عصبياً.

* خاض انتخابات الكونغرس وكان مصيره الفشل.

*عام 1848 دخل الانتخابات مرة اخرى وفشل ايضاً.

*عام 1855 خاض انتخابات مجلس الشيوخ وكان حليفه الفشل.

*عام 1856 خاض انتخابات نائب الرئيس وفشل ايضاً.

*عام 1860 خاض الانتخابات ونجح في ان يكون رئيساً
للولايات المتحدة الامريكية.

اهم اعمال ابراهام لينكولن:

ولكن هل انتهى الصراع بعد وصوله للحكم؟ لم يكن وصول
لينكولن لرئاسة الولايات المتحدة الامريكية بالامر السهل كما ترى
فلقد دفع الكثير والكثير حتى يصل لهذا المقعد الا انه حين وصل
لرئاسة الولايات المتحدة وجد امريكا قد فقدت وحدتها حيث
نشبت حرب اهلية وانفصلت بعض ولايات الجنوب عن باقي
الولايات ولكنه كان بالذكاء الكافي للتعامل مع الازمة حيث قام
بالغاء الرق/ العبودية في الولايات الشرقية مما دفع العمال للهجرة
اليها هروباً من الرق مما اضعف قوة الولايات الجنوبية التي كانت
تقوم قوتها على استرقاق العبيد للعمل في مزارعها. وفي 14 ابريل

عام 1865 ذهب لينكولن مع زوجته الى مسرح فورد بواشنطن للاحتفال بنهاية الحرب الاهلية وفي منتصف العرض وجه احد الممثلين الذي استاء من انتصار الشمال وتحرير العبيد النيران على لينكولن لينهي بذلك حياته. رحل لينكولن عن عالمنا الا ان اثره مازال بيننا.

وهذه اقوال ومقتبسات من دروس الحياة ل(ابراهيم لينكولن):

*معظم الرجال تقريباً يمكنهم تحمل الصعاب لكن ان اردت اختبار معدن رجل فأجعل له سلطة.

*انا اسير ببطء لكنني لا اسير الى الخلف ابداً.

*علمتني التجارب ان أولئك الانقياء من الخطايا ليس لهم فضائل تذكر.

*البراعة تكمن في القدرة على وصغ الآخرين كما يرون انفسهم.

*لا ادعي اني اسيطر على مجرى الاحداث لكنني اعترف ان
الاحداث هي التي سيطرت عليّ.

*رأي الشعب هو كل شيء فبرأي الشعب لا يخيب شيء وبدونه
لا شيء ينجح.

*إجهد في النهي عن التقاضي واقنع جيرانك بحل المشاكل
بالتراضي ما يمكنك بين لهم ان الرابع اسماً هو غالباً الخاسر فعلياً
خسارة الرسوم والنفقات والوقت الضائع. المحامي كوسيط صانع
للسلام فرصته عظيمة في ان يكون إنساناً حميداً.

*بطاقات الانتخابات هي الخليفة المناسبة السلمية للرصاصات.

*إنما الاخلاق كالشجرة والشمعة كالظل الظل هو مانفكر فيه
لكن الشجرة هي الحقيقة.

*يقال ان لكل انسان طموحه الخاص وسواء صدق القول ام لا
اقول: انا واحد ليس لي طموح اكثر من ان اكون محترماً فعلاً من
ابناء وطني.

*كل إمريء يود ان يعيش طويلاً ولكن لا احد يود ان يكون مسناً.

*اذا انا لم احب شخص ما يجب عليّ ان اعرفه بشكل افضل.

*اذا كنت تبحث عن جانب السء في الناس كي تجده فإنك حتماً ستجده.

*سعادة معظم الناس تكون بمقدار ماتتصوره عقولهم.

*ان افضل طريقة للقضاء على العدو هي ان تجعله صديقاً.

*ان افضل طريقة لإلغاء قانون سيء هي ان يتم تطبيقه بشدة.

*ان احتمال هزيمتنا في أي نزاع يجب ان لاثنينا عن تأييد القضايا التي نؤمن بأنها عادلة.

*ان التزام الرجال الصمت حين يجب ان يجاهروا بالاحتجاج يجعل منهم جبناً.

*مهما كنت كن انساناً طيباً.

*بدون ضغينة تجاه احد وبمودة الجميع وبالخزم في الحق كما يراه
الله لنا حقاً دعونا نجد في إنجاز العمل الذي نحن بصدده ولنضم
جراح الامة.

*يمكن ان تخدع كل الناس بعض الوقت وبض الناس كل الوقت
لكنك لن تستطيع خداع كل الناس كل الوقت.

*لايمكنك خلق شخصية وشجاعة في رجل اذا انت سلبته
مبادرته الشخصية واستقلاله.

*اولئك الذين يحرمون غيرهم من الحرية يستحقون هم حرمانهم
منها ولن يستطيعوا الاحتفاظ بها طويلاً تحت حكم رب عادل.

* الناس ذوو المظهر العادي هم افضل الخلق لذا خلق الله الكثير
منهم. (*)

(*) قصص النجاح (مدونة)

قصة نجاح (كلايد بيزلي)

المُجرم الاسمر:

فكرة جاءتته وهو في السجن فجعلت منه رجل اعمال مليونير! كل من عرفه قال عنه انه فتى سيء جداً لا يرجى من وراءه خير مطلقاً. وهو نموذج مثالي لل (Bad Boy) كما يقول الغربيون قضى 11 عاماً كاملة في السجن بتهمة حيازة وتعاطي المخدرات فضلاً عن جرائم اخرى. في تلك الليلة كان المجرم الاسمر كلايد بيزلي يشاهد التلفزيون في زنزانه في السجن من خلال تلك القناة التي كانت تعرض التصفيات النهائية لإحدى مباريات لعبة الجولف التي كان يهوى مشاهدتها بشغف ولكن لسوء الحظ لم تستمر المباراة وتم إيقافها في منتصفها بسبب هطول الامطار الغزيرة على رضى الملعب بشكل مفاجيء. هذا التوقف جعل الفتى يتبرم ويتذمر.. الايكفيه السجن والضياع الذي يعيشه فيأتى ذلك المطر ليفسد عليه واحدة من افضل لحظاته وهو يتابع الرياضة الاولى المفضلة له بأهتمام شديد دون غيرها من الرياضات. وهنا قفرت في

ذهنه فكرة مدهشة! هو يتابع ايضاً رياضة التنس ويعرف ان هذه الرياضة الممتعة تم تحويلها الى رياضة مصغرة تشبهها ولكنها تُلعب على طاولة كبيرة حيث اصبحت هنالك رياضة اخرى كاملة اسمها (تنس الطاولة).

لماذا لا توجد نسخة مصغرة من لعبة الجولف يمكن لعبها على ظهر طاولة واسعة؟ ويكون اسمها (جولف الطاولة) وتكون مزيجاً من لعبة الجولف ولعبة البلياردو؟! حينئذٍ لن تكون هنالك امطار تؤجل مواعيد المباريات بلا شك. وعلى الرغم من غرابة الفكرة إلا انها استهوت به بشدة لدرجة انه بدأ في وضع تصميمات وتخييلات للعبة الجديدة وبدأ يرسمها على الورق وضع قوانينها وحدودها ومساحة الطاولة وغيرها من باقي التفاصيل.

وبعد 11 عاماً في غياهب السجون خرج (كلايد بيزلي) حراً طليقاً بعدما ادى فترة عقوبته. خرج بأفضل شيء على الاطلاق يُمكنه الخروج به خرج بفكرة جديدة. بمجرد خروجه من السجن اول شيء فعله (كلايد) هو ان توجه الى محل لبيع الادوات والمعدات

وقام بشراء ما يلزمه لتطبيق فكرته كلفته حوالي 200 دولار وعاد الى منزله وعكف ليالي طويلة في صنع نموذج اولي للفكرة. وبعد ان صنع نموذجه بالفعل وقام بتجربته واختباره بنفسه عدة مرات لم يكتفِ بذلك بل قام بدعوة بعض الاطفال والمراهقين والشباب في المنطقة التي يسكن فيها وطلب منهم تجربة نموذجه الجديد المُبتكر فما كان منهم الا ان ابدوا جميعاً اعجابهم الشديد باللعبة التي صممها وفكرتها وقوانينها. هنا عرف كلايد بيزلي ان في يده كنز ثمين قام بتصميمه وتصنيعه ولم يتبقى له سوى الجزء الاهم والا صعب وهو تسويق منتجه الجديد الغير مسبوق.

انطلق كلايد في حماس الى كل الجهات التي يمكنها ان تتبنى فكرته هذه بدءاً بالنوادي الرياضية والمتاجر الترفيهية واماكن التسلية يعرض على كل من يقابله مُنتجه وتصميمه المُبتكر.

ولكن كعادة أي فكرة جديدة مجنونة يجب ان تلقى استهجان من الاشخاص التقليديين. فقد رفضت العديد من النوادي والهيئات

مجرد الاستماع له ومشاهدة منتجہ ولكنه لم يئأس مطلقاً واستمر فيما يقوم به بمتهى الصبر والاصرار.

وفي احد المرات اقترح عليه صاحب احد المحلات بعد ان قام كلايد بعرض فكرته عليه اقترح عليه ان يتوجه بلعبته الجديدة الى معرض البلياردو الموسمي الامريكي الذي يُقام في مدينة لاس فيغاس وكان هذا المعرض في يوليو من العام 2003.

في ذلك المعرض انبهرت احدى شركات تصميم طاولات البلياردو بفكرة كلايد بيزلي وقامت بتبني فكرته وتصنيعها وتسويقها وبدأت في الانتشار بين المستهلكين بسرعة مذهشة ووضعت اسعاراً للعبة الجديدة تتراوح ما بين 150 الى 700 دولار امريكي.

وفي العام 2005 تجاوزت مبيعات اللعبة التي صممها السجين السابق (الخمسمة ملايين دولار) وذلك بعد ان قام بوضع الكثير من الخيارات والتطويرات في تصميماتها. كلايد الآن رجل عمال مليونير شهير مازال حتى يومنا هذا مصمماً على إلقاء محاضرات

تشجيعية في مناسبات متعددة يحكي فيها قصة حياته التي بدأها
مُدمناً خارجاً عن القانون ووصلت به الى ان يكون رجل اعمال
ناجح ومبتكر. ولديه عدة ملايين من الدولارات!
وكان ذلك بسبب فكرة واحدة جاءت في ليلة ممطرة وهو يشاهد
مباراة للجولف. (*)

(*) قصص النجاح (مدونة)

قصة نجاح (ميلتون هيرشي)

مليونير الشكولاته:

ولد ميلتون هيرشي داخل مزرعة صغيرة في ولاية بنسلفانيا بالولايات المتحدة الامريكية عام 1857 وبعد انفصال والدته عن والده انتقل ليعيش معها بولاية لانكستر ثم ترك دراسته من اجل خوض رحلة العمل فعمل في بداية الامر بمجال الصحافة غير انه لم يكن شغوفاً بهذا المجال. انتقل فيما بعد للعمل في متجر حلوى والذى اكتشف فيه مدى انجذابه لهذا المجال حيث تعلم فنون صناعة الحلوى خلال وقت وجيز وهو ما جعله يسعى لإقامة مشروع خاص به بعد ان ترك الوظيفة التقليدية حيث قام بأقراض مبلغ وهو في سن التاسعة عشر من عمره من اجل تأسيس شركة تعمل في مجال صناعة الحلوى.

فشل مشروعه الخاص:

انشأ شركته الاولى في فيلادلفيا بولاية بنسلفانيا وعلى مدار ستة اعوام لم يحقق ارباحاً تذكر في مشروعه فقام بتصفية اعماله ثم اتجه الى نيويورك ومنها الى شيكاغو ثم سافر الى نيو اورليانز حيث كان يبحث عن وسيلة لتحقيق حلمه مما جعله ينتقل بين متاجر الحلوى ليعلم السر وراء جودة تلك الصناعة حتى توصل الى ان استخدام الحليب الطازج هو اكثر العوامل التي تؤثر في المذاق بشكل ايجابي. صناعة حلوى جديدة:

بعد عودة ميلتون الى بلده بنسلفانيا قرر ان يعمل على تصنيع حلوى جديدة باستخدام الحليب الطازج وقد حصل على الدعم من اهله واحد المستثمرين حيث شرع في صناعة تلك الحلوى التي اطلق عليها اسم (كريستال هيرشي) وهي حلوى كراميل مصنوعة باستخدام الحليب الطازج.

نالت تلك الحلوى الجديدة استحسان الكثيرين خلال فترة قصيرة حتى أعجب بها ايضاً مستورد بريطاني والذي تعاقد مع ميلتون من اجل الحصول على كميات وفيرة من حلوى الكراميل وكانت تلك

اولى خطوات النجاح في طريق ميلتون فقام بالحصول على مبلغ مالي ضخم لتأسيس شركته الثانية تحت اسم (لانكستر كراميل) والتي اصبحت من اكبر الشركات بالولايات المتحدة خلال اربع سنوات فقط.

العمل في تصنيع الشوكولاته:

حققت شركة لانكستر كراميل نجاحاً عظيماً ومع ذلك ادرك ميلتون ان الناس يحبون الشوكولاته ويفضلونها في كثير من الاحيان وهو ما جعله ينتقل الى مرحلة جديدة في عمله حيث باع شركته بمليون دولار من اجل جلب كافة المعدات الخاصة بتصنيع الشوكولاته حيث نجح في تأسيس شركة (هيرشي للشوكولاته) والتي انشأها في مزرعة اسرته في بنسلفانيا لتصبح هي الشركة الانجح في مسيرة ميلتون الذي وصل بها الى العالمية.

مدينة هيرشي:

تمكن ميلتون هيرشي من تحقيق الكثير من الارباح وهو مامكنه من تأسيس مدينة متكاملة بأسم (مدينة هيرشي) خلال عام 1905

والتي ضمت منازل خاصة بعمال شركته كما انها احتوت على
متنزهات زمستشفيات ومدارس والعديد من الخدمات الاخرى
وتعتبر هذه المدينة وجهة سياحية مميزة حتى الوقت الحالي في
بنسلفانيا كما اسس ملجأً للايتام واصدر كذلك صندوق (هيرشي)
من اجل دعم المدارس الصناعية.

وفاة ميلتون هيرشي:

توفي هيرشي عام 1945 عن عمر يناهز 88 عاماً بعد ان حقق
نجاحاً مبهرأ وصل من خلاله الى العالمية ليترك بصمته المميزة في
العالم اجمع. (*)

(*) موقع قصص

قصة نجاح (هاري وين)

من جامع قمامة الى احد اغنياء امريكا:

ولد هاري وين هوزينغا سنة 1937 باولايات المتحدة الامريكية من اصول هولندية وكان والده يعمل في مجال التجارة وجده في مجال جمع النفايات ويبدو من خلال قصته انه اختار ان يسير على خطى جده.

طفولة هاري وين الصعبة:

نتيجة لطلاق والديه حين كان بعمر 15 سنة كان مشاغباً وكثير المشاكل في المدرسة الشيء الوحيد الذي جعله يترك الدراسة في آخر المطاف ولم يتنبأ له محيطه او اسرته بأي نجاحات في المستقبل. قرر بعد ذلك ان يشتغل ويساعد امه لتسديد نفقات البيت واستطاع في الاخير ان يعمل سائق سيارة لكنه ترك عمله بعد مدة قصيرة ثم غير وظيفته بالعمل في محطة للبنزين لكن الواضح انها لم تنل اعجابه ايضاً فتركها والتحق بالجيش الامريكي وبعد ستة اشهر

انسحب من الجيش ايضاً ثم تزوج مباشرةً وشرع في البحث عن وظيفة جديدة.

بعدما تزوج حصل على وظيفة جديدة وكانت مهمته استقطاب عملاء جدد لإحدى شركات جمع النفايات بالإضافة الى ذلك كان يعمل سائقاً لدى الشركة نفسها وكالعادة ترك عمله بعد سنتين لكن هذه المرة تركه لأجل تأسيس شركته الخاصة لجمع النفايات. اشترى سيارة صغيرة مستعملة من احد اصدقاء العائلة بقرض من والد زوجته ثم استقطب مجموعة من العملاء الذين تعرف عليهم خلال السنتين الماضيتين وكانت هذه اولى خطواته نحو النجاح. كان نشيطاً جداً في عمله حيث كان يستيقظ في الصباح الباكر وبالتحديد في الساعة 2:30 صباحاً لياشر العمل ويبدأ بجمع القمامة من امام منازل العملاء وبالإضافة لتفانيه في العمل كان يروج لشركته بعد انتهائه من العمل عن طريق دق ابواب الناس وعرض خدماته عليهم وبهذه الطريقة ازداد عدد عملائه مع الوقت وذاع صيته بفلوريدا التي شهدت نجاحاته الكبيرة. ولإكتساح الساحة قرر الاندماج مع احد منافسيه بولاية شيكاغو

تحت هدف مشترك وهو السيطرة على مجال جمع النفايات على مستوى الولايات المتحدة بأكملها وبالفعل تم الاندماج وكذلك الانتشار في باقي الولايات وخلال عشر سنوات فقط من انطلاق شركته استطاع الاستحواذ على 133 شركة صغيرة وجنى ملايين الدولارات.

بعد النجاح الذي حققه في مجال جمع النفايات قرر هاري الاستثمار في مجالات أخرى كمجال تأجير اشربة الفيديو واستثمر كذلك في مجال السيارات وحقق نجاحات باهرة.

تقدر ثروة هاري وين الآن بـ 4.2 مليار دولار.

وتوفي يوم 22 مارس عام 2018 عن عمر يناهز 80 عاماً. (*)

librabuzz.com(*)

قصة نجاح (جاك ما)

مؤسس موقع علي بابا:

ولد في مدينة (هانغتشو) في الصين وذلك في 15 أكتوبر عام 1965. لم يكن جاك ما متفوقاً في حياته الدراسية فقد فشل مرتين بالحصول على قبول القبول في الجامعة التي وصفها لاحقاً بأنها اسوأ جامعة في بلاده الا ان ذلك لم يمنعه من تطوير لغته الانجليزية من خلال التعامل مع السياح الاجانب في الفنادق وغيرها حتى تمكن في النهاية من دخول الجامعة وتخرج منها استاذاً للغة الانجليزية عمل في بداية حياته مدرساً براتب 12 دولار وكان حلمه ان يعمل في التجارة وقد تمكن من تحقيق ما اراد.

بعد ان تخرج من الجامعة قدم على طلب هجرة الى امريكا وتم رفضه 16 مرة وفي احدى محاولاته للبحث عن الوظيفة تقدم بطلب عامل نظافة في مطعم كنتاكي لكنه الوحيد الذي تم رفضه من بين 30 شخصاً متقدمين للوظيفة وصل جاك ما للافلاس فتقدم للتطوع في الشرطة وتم قبول 14 شخصاً ما عدا هو وشخص آخر.

وعندما وصل جاك ما للافلاس التام لمعت في رأسه فكرة مجنونة وهي ان ينافس موقع امازون وإي باي اقوى مواقع التسوق على مستوى العالم بدأ عمله بمبلغ بسيط جداً كان جزء منها ديون من زوجته واصدقائه بمقدار 12 دولار.

خلال احدى رحلاته الى سياتل وجد جاك ما لدى احد اصدقائه ماكان يعرف حينها بأسم الشبكة العالمية بحث فيها عن كلمة بيرة فلم يجد لها أي نتائج مصدرها الصين ولذلك عندما عاد الى الصين قام بإنشاء تشاينا بيجز والتي اصبحت فيما بعد تعرف بأسم علي بابا وبينما كان جاك ما جالساً في احد مقاهي سان فرانسيسكو سأل احدى النادلات(ماذا يخطر في بالك عند سماعك اسم علي بابا؟ فأجابته: افتح ياسمسم وهنا صرخ جاك قائلاً: هذا هو الاسم الذي ابحت عنه تماماً). لم يكن جاك ما بارعاً في مجال التكنولوجيا بالرغم من انه اسس واحدة من اكبر الشركات التقنية في العالم الا انه لم يكن يعرف سوى ارسال واستقبال رسائل البريد الالكتروني وتصفح الانترنت عبر حاسوبه الشخصي وكان يقضي جل وقته في تعلم الطب الصيني التقليدي ولعب البوكر. وبعد مرور 11 سنة

من العمل المتواصل والاجتهاد تربيع موقع علي بابا على عرش اكبر
سوق على الويب ووصل رأس ماله الى 29 مليار دولار. (*)

(*) قصص واقعية

قصة نجاح (والاس جونسون)

مالك فنادق (هوليدي إن):

بدأ والاس جونسون حياته كعامل بسيط في ورشة لنشر الاخشاب وقضى معظم سنوات شبابه في هذه الورشة ومارس عمله بكل حب وتفاني حتى بلغ اربعين عاماً وهو مازل في كامل قوته. فوجيء والاس جونسون بريئسه في العمل يبلغه انه قد تم طرده من الورشة بدون أي سبب وان عليه ان لا يعود مرة ثانية نهائياً وهنا شعر جونسون بالاسف الشديد وان مجهوده الذي بذله في السنوات الماضية ضاع هباءً وان سنوات عمره ضاعت في لاشيء. وان هذا العمل يعتبر بالنسبة لجونسون هو المصدر الوحيد له ولأسرته. وبعد تفكير طويل قرر العمل في مجال البناء ولم يكن لديه وقتها أي اموال لذلك قام برهن المنزل الذي يسكن فيه وبدأ العمل بكد واثقان.

بكفاح ومواظبة تمكن والاس من بناء منزلين صغيرين وعند اتمامهما قام ببيعهما بسعر جيد وبعدها اصبح يعمل في بناء المنازل

الصغيرة. ازداد عدد مشاريعه الى ان اصبح متخصصاً في البناء بوجه عام وذلك بسبب اتقانه للعمل وتفانيه فيه بدأ اسمه يشتهر في الحي ومن ثم في في البلدة وهكذا الى ان اصبح يقوم ببناء الفنادق والمراكز الصحية في بلدان مختلفة.

قام بناء فندق (هوليدي إن) العالمي بسلسلة في مختلف المناطق واشتهر والاس جونسون بحرفيته العالية في عمله واطهار تفاصيل مميزة وذلك بسبب الخبرة التي اكتسبها في هذا المجال. وبعد خمس سنوات من العمل الشاق والمتقن اصبح من خلاها والاس جونسون مليونيراً.

فندق (هوليدي إن):

تم بناء فندق هوليدي إن في عام 1991 وكان مخطط هذه الفترة افتتاح 250 فرع منه في مواقع اخرى بحلول عام 1995 كان يستهدف الفندق شريحة معينة فكانت خدماته مقدمة لذوي الدخل المتوسط ومنحهم غرفة سكنية جيدة مقابل سعر منخفض. وتقدم معظم فنادق (هوليدي إن) مركزاً لرجال الاعمال مجهزاً بأجهزة

الكمبيوتر والطابعات واجهزة الفاكس وتقدم الفنادق في الولايات المتحدة بالإضافة الى ذلك مكالمات مجانية محلية وانترنت لاسلكي داخل الغرفة مجاني ويعتبر (هوليدي إن) اول فندق يتيح الحجز اون لاين في العالم.

مذكرات والاس جونسون:

يقول والاس جونسون في مذكراته الشخصية (لو علمت الآن اين يقيم رئيس العمل الذي طردني لتقدمت اليه بالشكر العميق لأجل ما صنعه لي فعندما حدث هذا الموقف الصعب تأملت جداً ولم افهم لماذا اما الآن فقد فهمت ان الله شاء ان يغلق في وجهي باباً ليفتح امامي طريقاً افضل لي ولأسرتي).(*)

(*)المرسال

قصة نجاح (أمباني)

المليادير الهندي:

دائماً كان امباني يردد مقولة: (اذا ولدنا فقراء فهذا ليس خطأنا ولكن اذا متنا فقراء فإنه خطأنا) هذا الشاب الهندي دهيروبهاي أمباني الذي هاجر الى اليمن ليصبح عامل بمحطة وقود وعاد للهند ليسكن بمكان متواضع يشارك فيه العائلات بدورة مياه واحدة كافح كثيراً الى ان حقق حلمه.

ففي عام 1949 وقبل ان تظهر نتائج الثانوية العامة استدى والد امباني ابنه قائلاً: يا بني انت تعلم اننا اسرة فقيرة للغاية وانا اصبحت عجوز لا استطيع كسب المال ولا استطيع ان اتحمل تكاليف تعليمكم واريد منك ان تعمل وتكسب المال من اجل العائلة لهذا رتبت لك عملاً باليمن يجب عليك الذهاب اليه. وكانت والدته امباني تضغط عليه باستمرار كي يعمل ويساعد والده لأنها تعلم انه يمتلك الطاقة والموهبة والذكاء لذلك قبل امباني عرض والده حينما طلب منه ان يرحل ليعمل باليمن ويساعد

عائلته وحتى يساعد والده المريض ايضاً.وبالفعل ركب امباني السفينة المتجهة لليمن وهو بعمر 17 عاماً فقط.هذا الشاب الذي لم يغادر قريته مطلقاً ركب الآن البحر وسيذهب الى بلد لايعرف عنه شيئاً وبالفعل وصل الى عدن وذهب الى مكتب الشركة التي سيعمل بها وسكن بغرفة مع العمال وكان يتقاضى 300 روبية فقط مقابل عمله بمحطة الوقود.

كانت عدن في ذلك الوقت من اهم موانئ العالم كله فقد كانت مركزاً لتزويد السفن بالوقود وتداول النفط وبها احتك امباني بشعوب واعراق كثيرة وهذا ما جعله يتقن عدة لغات ومنها العربية التي احبها واجادها للغاية حتى انه حفظ الامثال العربية وقرر ان يعمل كمنظم للاعمال المكتبية الى جانب عمله بمحطة الوقود. وفي فترات الراحة كان يتجول بالاسواق حيث يتواجد التجار من جميع انحاء العالم وكان دائماً يستمع لحواراتهم وينصت لطريقتهم في المفاوضات وسبل التسويق فتولد لديه شعور كبير بالميل للتجارة ولكنه كان لايمتلك المال لذا بدأ يعمل لساعات اطول كي يوفر المال اللازم للتجارة.

وبالفعل ادخر مبلغ من المال ولكنه لم يكفي لعقد أي صفقة فقام بالاقتراض من اصدقائه واخبرهم انه في حالة الربح سيصبحون شركائه وفي حالة الخسارة سيتحملها وحده وبدأ امباني يتاجر في الاشياء البسيطة وبفضل موهبته وذكائه بدأ يربح ويحقق النجاح ولكن في تلك الفترة بدأت حركة التحرير في اليمن تزداد ضد المستعمر البريطاني وبدأت جاليات كثيرة تغادر اليمن وكان امباني من بينهم. وقبل ان يغدر قال لأصدقائه سأمتلك يوماً شركة للنفط فظن الجميع انه يمازحهم وبعدها عاد مع زوجته وابنه الى قريته الفقيرة بالهند ومات والده بعد عدة اسابيع فقط من عودته بعدها قرر امباني ان ينتقل الى مدينة بومباي كي يتاجر بالمبلغ الصغير الذي جمعه من اليمن وسكن بمدينة بومباي بشقة صغيرة وعمارة متهاكة ودورة مياه مشتركة للجميع.

وقرر ان يبدأ تجارته بالتوابل وبدأ يبعث برسائل لأصدقائه باليمن ليرسلوا له التوابل وقدم لهم اسعاراً جيدة فوفروا له الطلبات على وجه السرعة وهكذا بدأ عمله يزدهر وطلب منه تاجر خليجي

كمية سجاد للتربة فأستطاع ان يجمعها بسرعة له كما اشترط عليه التاجر وكان ذلك مقابل مبلغ كبير من المال.

وبهذا المبلغ بدأ شراكة في تجارة الغزل والنسيج واسس مكتب صغير مع قريب له وبدأ يعمل بجهد كبير ويحني الاموال وانتج نوعاً جديداً من النسيج اسمه بامبير ذو لمعة مميزة فأقبل عليه التجار اليابانيين ولكن بعد فترة اختلف مع شريكه وانفصل عنه واسس وحده مصنع صغير للنسيج ولكن تجار الجملة حاربوه فبدأ يذهب بنفسه ليسوق منتجه.

وكان يقول لتجار التجزئة انا امباني رجل من الشارع اريد ان اصبح كبيراً واريدكم ان تكبروا معي ونجحت طريقته تلك في جلب التجار بعدها بدأ يوسع صادراته في مجالات كثيرة ومنها التوابل والاسمدة الى جانب الاقمشة وبدأ امباني يحلق عالياً وحقق نجاحات كثيرة.

وفي عام 1980 استدعى ابنه موكيش من امريكا حيث كان يدرس هناك وطلب منه ان يبقى الى جواره ودخلوا معاً في استثمارات

جديدة وساعد موكيش والده في تحقيق حلمه واسس اكبر مصنع للمواد البترولية بالعالم وحقق من وراءه ثروة كبيرة جداً وانشأ امباني بعد ذلك واحدة من اكبر شركات الاتصالات. وايضاً شركة في البتروكيمياويات حتى اصبحت عائلة دهيروبهاي امباني من اغنى اغنياء الهند وآسيا وقدرت ثروته ب70 مليار دولار بعد ان كان فقيراً لا يملك شيء. ولأمباني مقولة شهيرة اصبحت خالدة في الثقافة الهندية وهي: (فكر بسرعة فكر في الامام فكر فيما هو كبير فالأفكار ليست حكراً لأحد).(*)

(*)قصص كوم

قصة نجاح (تشن تشنغ)

من بائع خضار الى اغنى رجل في الصين:

نموذج من الكفاح والصبر والجلد هو الملياردير الصيني تشن تشنغ مؤسس ورئيس شركة تياندي نامبر 1 بفراذج صارع تقلبات الحياة وعانى من الفقر والحاجة ولكنه ظل يحلم طويلاً حتى حقق ماكان يحلم به.

ولد تشن تشنغ عام 1962 في احد الضواحي التابعة لمدينة تشانجيانغ الصينية .في صغره كان فقيراً وعانى من الحاجة الشديدة والجوع وكانت اقصى امانيه ان يجد ملابس يرتديها في الليالي الباردة ولكن تحمل الاهل نفقات التعليم وبفضل جهدهم تم التحاق تشن بجامعة بكين وحصل على شهادة البكالوريوس في الاقتصاد ثم لاحقاً نال درجة الماجستير في الادارة التنفيذية من جامعة تسينغ هوا.

العمل:

في بداية حياة تشن عمل كموظف في احد الدوائر الحكومية وكان الراتب 80 يوان شهرياً يعادل نحو 12 دولار فقط ولكنه كان صابراً وفي العام 1990 استقال تشن من عمله وبدأ في بيع الخضروات وبعد فترة قرر الانضمام للأعمال العقارية والتي كانت تؤمن له راتب 300 يوان شهرياً أي مايعادل 43 دولار من تلك المهنة بدأ يغامر لكي يؤسس شركته العقارية والتي نمت بعد ذلك لتصبح من اكبر الشركات في الصين.

بداية الاستثمار:

ومن القطاع العقاري اتجه الى قطاع الغذاء واسس شركة لتقديم مشروبات الخل عام 1997 وأسماها شركة تياندي ييهو ومعناها السماء والارض رقم واحد ومع حلول العام 2013 استحوذ منتجه على نسبة 40٪ من السوق المحلية واصبحت الشركة تمتلك نحو عشر شركات اخرى تابعة ويمتلك هو نحو 80٪ من اسهم هذه الشركات وبحلول عام 2015 كان يمتلك 175 مليون يوان

عرضها للطرح العام في البورصة لتزيد القيمة اضعاف وتصل القيمة الاجمالية بعد ذلك لنحو 13 مليار يوان وتصبح شركته اكبر علامة تجارية لمشروبات الخل في دولة الصين. بجانب ذلك كان يستثمر في اعمال اخرى فبدأ الاستثمار في قطاع الماشية وكانت البداية عام 2006 واسس شركة ييهاو تتياف لإنتاج اللحوم عام 2007 وبعد اربعة اعوام فقط وصل عدد المتاجر التابعة للشركة ل700 متجر وبلغت الايرادات نحو 87 مليون دولار يعادل 600 مليون يوان.

رد الجميل لأهل قريته:

وعرفاناً للجميل لأهل قريته وكذلك لرغبته الشديدة في تخفيف الالم والاعباء عنهم وحتى لايتحمل احد آخر ماعانى منه في صغره قرر بناء عشر فيلات فاخرة لأبناء القرية الفقراء وقام بتشيد عدد من المشاريع بتكلفة عشرة ملايين دولار من اجل الاسر الفقيرة القاطنة في المدينة التي ولد فيها. (*)قصص

قصة نجاح (دو وون تشانغ)

مؤسس فورإيفر 21:

كانت بداية حياته العملية قاسية للغاية حيث انه اضطر الى الهجرة بعيداً عن بلاده التي ولد بها ليعمل في ثلاث مهن على مدار اليوم لمدة اربعة اعوام متواصلة ليصبح فيما بعد واحداً من كبار المشاهير في مجال ريادة الاعمال حيث نجح في تأسيس سلسلة متاجر لبيع الملابس تحت اسم فورإيفر 21 (Forever 21) والتي اصبحت واحدة من اشهر العلامات التجارية على مستوى العالم من هنا يتردد اسم الكوري (دو وون تشانغ Do Won Chang).

نشأته وبداياته في عالم الاعمال:

ولد دو وون تشانغ في كوريا الجنوبية خلال عام 1954 وقد نشأ وسط اسرة فقيرة للغاية ولكنه تمكن من الحصول على شهادة الدبلوم في المرحلة الثانوية بالكاد وخلال عام 1981 بعد ان تزوج من (جين سوك) قرر ان يهاجر برفقة زوجته الى مدينة كاليفورنيا

بالولايات المتحدة الامريكية وذلك من اجل الهروب من حالة الفقر والبحث عن مصدر رزق ليعيشا معاً حياة كريمة. كان تشانغ صاحب رؤية مستقبلية ثابتة حيث انه لم يكن يفكر فقط في جلب مصدر رزق يومي بل انه كان ينظر الى المستقبل بعين رجال الاعمال فكان يخطط الى امتلاك مشروع خاص به يدر عليه الكثير من الاموال وهو ما جعله يُقبل على العمل في اكثر من وظيفة على مدار اليوم الواحد من اجل توفير ما يلزم لحياة أسرته والادخار من اجل مشروعه في نفس الوقت. لم يعرف تشانغ طعم الراحة على مدار اربع سنوات كاملة حيث كان يتنقل على مدار اليوم بين اعماله المختلفة ما بين بائع في متجر قهوة وعامل في محطات الوقود وحارس في موقف سيارات في الفترة المسائية وهكذا كان يدور تشانغ داخل طاحونة من العمل الذي لا ينتهي.

تأسيس فاشون 21:

تمكن تشانغ خلال عام 1984 من جمع رأس المال اللازم لتأسيس مشروع خاص به وبالفعل قام بتأسيس متجر لبيع الملابس تحت

اسم (فاشون 21 "21 Fashion) وقد قام بأختيار مشروعه الخاص بعناية فائقة حيث وقع متجره بالقرب من مدينة لوس انجلوس في كاليفورنيا.

ادرك تشانغ ان انفراده عن الآخرين وتميزه هو الطريق الى الصعود لذلك قرر ان يقوم ببيع منتجات مختلفة حيث قام بتقديم الملابس الكورية من خلال متجره والتي تختلف عما هو موجود داخل المجتمع الامريكي وقد قام تشانغ بمساعدة زوجته بكافة الاعمال الموجودة بالمتجر بدايةً من مقابلة الزبائن وحتى اعمال النظافة في المتجر وذلك لأنه لم يكن يمتلك الموارد الكافية لتوظيف عاملين بالمتجر.

قام تشانغ بالتركيز على تقديم اسعار مناسبة وتصميمات رائعة في نفس الوقت وحقق خلال عامه الاول في ادارة المشروع نجاحاً عظيماً حيث اقبل عليه الكثير من الكوريين والامريكيين لشراء منتجاته حتى حقق متجره مبيعات تقدر بمبلغ 700 الف دولار خلال العام الاول.

فور إيفر 21:

بعد ان حقق متجر تشانغ ارباح هائلة تمكن من التوسع في مدن اخرى بالولايات المتحدة ثم قام بتغيير اسم متاجره ليصبح (Forever 21) والتي حققت ارباحاً ضخمة جعلته يتوسع في جميع ارجاء الولايات المتحدة كما ان تشانغ اقتحم مجالات اخرى مثل بيع مستحضرات التجميل والاكسسوارات وملابس الاطفال والديكورات المنزلية وغيرهم.

بدأ تشانغ مسيرة التوسع خارج الولايات المتحدة حيث انه تمكن من تأسيس العديد من المتاجر الاخرى حول العالم في دول اوروبا وافريقيا وآسيا حتى بلغ عدد متاجره 600 متجر في العالم خلال عام 2015 ثم بلغت 723 متجر بأسم علامته التجارية المميزة في عام 2016 ليصبح تشانغ واحداً من اثرياء العالم بثروة بلغت اكثر من 4 مليار دولار. (*)

(*) قصص كوم

قصة نجاح (توم هاردي)

الممثل الانجليزي:

ولد توم هاردي في اواخر سبتمبر عام 1977 في بريطانيا لأب روائي وام رسامة فشرب الفن منذ صغره وتربى عليه وبعدها بدأ يظهر ميله للتمثيل في سن مبكرة ولكنه للأسف انضم الى رفقة من رفقاء السوء اغرقته في بحر الادمان وابحرت به بعيداً عن هوايته التي عشقها.

فبدأ يمارس اعمال الشغب والسرقة حتى انه طرد من المدرسة وتعرض للحبس بسبب تعاطيه المخدرات واصبح شخص عاطل يسير على غير هدى لايهدف لشيء في الحياة سوى جرعة من السم الابيض.

ولكن في غمرة الحياة الضائعة وقف توماس يفكر مع نفسه فيما آلت اليه وقرر ان يعود للدراسة مرة اخرى فلجأ لدراسة المسرح معشوقه الاول وبعدها مباشرة حصل على فرصة للعمل في

مسلسل Band of Brathers والذي كان بمثابة الدفعة الاولى لانطلاقة قوية في عالم التمثيل. حيث حصل في نفس العام على دور آخر في فيلم Blak Hack Down الذي حقق نجاحاً كبيراً في دور العرض ولفت اليه انظار المخرجين بعدها ايقن هاردي ان تلك الحياة هي ما يريد فألتحق بمصحة لعلاج الادمان وبالفعل استطاع ان ينتصر على نفسه ويهزم المخدرات.

وظل هاردي يرتقي سلم النجاح خطوة بخطوة حتى ابتسم له الحظ في عام 2009 حينما قام بأول بطولة مطلقة في فيلم Bronson الذي تدور احداثه عن قصة احد المساجين في فترة السبعينات وبالفعل استطاع هاردي ان يجسد الدور بإتقان شديد واثبت انه افضل الممثلين في جيله.

عمل توم هاردي مع اعظم مخرجي هوليوود وعلى رأسهم كريستوفر نولان الذي ارتبط اسمه به كثيراً كما عمل ايضاً مع يونائتد موشن وهانز زيمر وغيرهم من صناع النجوم. وله اعمال سينمائية كثيرة بالاضافة الى الكثير من الاعمال التلفزيونية الاخرى

التي حققت نجاحاً لانظير له وتركت اثراً لدى الجماهير
العالمية. (*)

(*) قصص كوم

قصة نجاح (بيير كوليفورد)

مبتكر شخصية السنافر:

عندما نسمع كلمة سنافر يتبادر الى اذهاننا على الفور ذلك الكائن الصغير الازرق المرح الذي يملأ الجو بهجة وفرح فمن مبتكر السنافر وما معناها؟

كلمة سنافر هي جمع كلمة سنفور وهي عبارة عن شخصيات كرتونية خيالية لا وجود لها على ارض الواقع وهي زرقاء صغيرة الحجم تعيش معاً في الغابة. ابتكرها الرسام البلجيكي بيير كوليفورد عن طريق الصدفة فقد كان يبحث عن عمل ولكن دون جدوى فعادةً ما كان يفشل في اجتياز كل مقابلات العمل. وفي احدى الايام تقدم بيير للعمل بوظيفة مساعد طبيب اسنان ويوم المواجهة استيقظ في الصباح الباكر وبعد ان جهّز نفسه ولبس افضل ما عنده تناول فطوره وخرج من المنزل متجهاً الى مقر المواجهة ولكنه اكتشف في الطريق انه قد ترك حافظة النقود في المنزل فعاد ويبحث عنها كثيراً ولكنه لم يجدها.

بعدها قرر ان يذهب مسرعاً الى الموعد المحدد كي لاتضيع عليه الوظيفة لكنه ذهب متأخراً وكانت ملابسه متسخة ويبدو على وجهه الارهاق والتعب لذا لم ينجح في تلك المقابلة لأن احد شروطها كان الالتزام والمحافظة على الوقت عاد بيير في نهاية اليوم الى منزله حزيناً محبطاً واصيب بخيبة امل شديدة.

ولكن بعد فترة عرض عليه احد اصدقائه العمل كرسام في استوديو وبالرغم من ان المقابل كان ضعيف وفترات العمل كانت طويلة مقارنة بكثير من الوظائف الاخرى قبل بيير الوظيفة وهناك قابل وتعرف على رسامين مشهورين واستطاع داخل الاستوديو ان يسخر طاقاته ويخرج الفنان بداخله فكان يقوم بعمل رسومات مختلفة ومنها شخصيات الاطفال الكرتونية.

وهكذا تمكن بيير عام 1958 من رسم شخصيات كرتونية صغيرة سماها السنافر وتحولت تلك الرسومات فيما بعد الى شخصيات شهيرة انتشرت عبر الافلام على شاشات السينما والتلفاز في جميع انحاء العالم كله وبذلك غيرت هذه الوظيفة حياة بيير تماماً فمن

شخص غير موفق في حياته الى رسام شهير فقد اثبتت تلك السنافر الصغيرة قدرتها العظيمة في تحويل هذا الرسام الى رجل غني وذلك بعد اول ظهور لهم في قصة جوهان وبيويت التي حققت انتشاراً كبيراً ونجاحاً مدوي. واتسعت دائرة النجاح والشهرة بشكل اكبر حينما كتب مايكل ليجراند فيلم السنافر والمزمار السحري والذي كان نقلة كبيرة في الافلام الكرتونية ساعدت على انتشار قصة السنافر في انحاء العالم وتدور احداث تلك القصة عن السنافر القصيرة ذات اللون الازرق الذين يرتدون قبعات بيضاء ويعيشون في الغابة وبيوتهم على شكل فطر.

وتحدث مغامرات كثيرة لكل شخصيات السنافر ولكن بمساعدة بعضهم يتمكنوا من اجتيازها ومن تلك الشخصيات الحاكم سنفور وسنفور عبقري وسنفور مغرور وسنفور موسيقي وسنفور مفكر وسنفور اكل وسنفور رسام وسنفور الجميلة وسنفور الطفل وأيضاً بابا سنفور الذي يرشدهم دائماً للطريق الصحيح. وهناك عدوهم الساحر شرشيل وقطه الاحمر هرهور وطوال احداث الفيلم يريد شرشيل القضاء عليهم او اكلهم لأنهم بالنسبة

له غذاء سحري يمكنه ان يستفيد من قواهم ويستغلها في الشر وتدور الاحداث الممتعة في فلك هذه المطاردة الكوميديية بين شرشليل والسنافر ولعل اكثر مايميز هذه الشخصيات السنفورية هي انها تقدم قيمة للطفل من خلال الحكايات التي يتتصر فيها الخير على الشر.

ولعل من اكثر دلالات نجاح هذه الشخصيات هو ارتباط اطفالنا الصغار بها ومحاولة محاكاتها واستقاء بعض الالفاظ والعبارات التي وردت في سياقها فعلى سبيل المثال عندما يكون هناك شخص ملهم يفكر باستمرار في حل المشكلات واختراع الاشياء نقول له: انت سنفور عبقرى وحينما يكون هناك شخص يحب الاكل ولا يدع مناسبة الا ويأكل فيها نقول له: يالك من سنفور اكل. وهكذا نجد ان السنافر تتوغل في حياتنا اليومية من خلال ما يتشر به ابنائنا من الافلام السنفورية التي حولت الرسام الفقير الى اخر ثري بعد ان خرجت من خياله الواسع لتتحول بدورها الى قصص وافلام ملهمة يتمتع بها الكبير والصغير لما فيها من قيم ايجابية. (*) (*) قصص كوم

قصة نجاح (أمانسيو أورتيجا)

صاحب شركات Zara الشهيرة:

ولد مؤسس علامة زارا أمانسيو أورتيجا في 28 مارس عام 1936 في اسبانيا في مقاطعة ليون وقد عاش طفولة فقيرة فقد كان والده يعمل عامل في السكة الحديد وفي عمر 14 عاماً انتقلت عائلته الى مدينة لاكورونيا ونظراً لظروفهم الصعبة اضطر لترك الدراسة في سن مبكرة والبحث عن عمل.

بداية عمله:

استطاع امانسيو اورتيجا ان يجد وظيفة كعامل توصيل للملابس الى الطبقة الثرية والارستقراطية وهذا ما جعله يتعرف على التصاميم والازياء الراقية. بعد عامين من العمل كعامل توصيل ملابس استطاع امانسيو ان يقنع صاحب العمل بقدرته على المساعدة في تصميم الملابس وبالفعل عينه بمنصب مساعد خياط وهنا اكتسب المهارة في تصميم الازياء واستطاع فيما بعد من الترقى

في عمله ليحصل على منصب المدير لأحد محلات الملابس المشهورة
في منطقة لاكورونيا وهنا كانت انطلاقته في عالم الأزياء.

حياته العملية:

تمتع امانسيو بتفكير عميق وبرؤية ذكية فقد كان يحلم ان ينتج
ملابس بأقل تكلفة ممكنة حتى يتمكن من بيعها بثمن رخيص
وبالفعل قام بشراء اقمشة رخيصة وقام بحياكتها بشكل يدوي في
منزله واستطاع بفضل ذلك بيع اول مجموعة ملابس للنوم.
وبفضل بعض المدخرات التي كان يمتلكها من عمله السابق فتح
في عام 1975 في وسط لاكورونيا اول فرع لمتجره زارا والذي حقق
نمواً كبيراً واصبح فيما بعد سلسلة محلات ازياء شهيرة للغاية.
اختار امانسيو في البداية تصاميم شبيهة بالأزياء العالمية لكن
بأسعار منخفضة وهذا ما جعل الناس تشتري من متجره وخاصة
ابناء الطبقة المتوسطة فقد استطاعوا ان يواكبوا الموضة دون الحاجة
لصرف الكثير من الاموال على الملابس.

طموحه الكبير دفعه لمشاركة زوجته روزاليا ميرا بتأسيس مجموعة إنديتكس في عام 1985 وقد صنف في ذلك الوقت على انها اكبر مجموعة صناعية في اسبانيا والثالثة على مستوى العالم في الملابس بعدد تصاميم يصل الى مئة الف سنوياً. استطاع امانسيو ان يحقق نجاحات باهرة فقد صنف على انه اثرى رجل في اسبانيا واغنى رجل في اوروبا حيث تبلغ ثروته مايقارب 65 مليار دولار.

ويملك نسبة 29.59٪ من مجموعة إنديتكس والتي تتضمن الماركات (زارا وماسيمو دوتي وأويشو وزارا هوم وكيديز كلاس وتيمبي وسترا ديفاريوس وبول آند بير أوفن وبيرشيك) ويعمل لديه اكثر من 92000 موظف.

على الرغم من ثرائه الفاحش الا انه يفضل الظهور بمظهر بسيط للغاية حيث يرتدي دوماً الجينز ويرفض إجراء المقابلات التلفزيونية كما يرفض إجراء حملات اعلانية لعلامته فهو يترك لجودة ملابسه مهمة الدعاية لها.

بالفعل أمانسيو اورتيجا رجل استثنائي استطاع ان يتغلب على
الظروف الصعبة التي عاشها في طفولته وتمكن بالفعل والمثابرة من
تحقيق اهم النجاحات في عالم الموضة. (*)

(*)النجاح نت

قصة نجاح (فرانكلين مارس)

صانع شوكولاتة مارس الشهيرة:

ولادته ونشأته:

ولد فرانكلين مارس في 24 سبتمبر عام 1883 في الولايات المتحدة الأمريكية وكان يعاني في طفولته من الشلل وهذا مادفع والدته لأن تساعدته وتضع حداً لمعاناته حيث كانت ماهرة في صناعة الشوكولاتة التي كانت تحضرها في المنزل وتبيعها من اجل كسب المال وبدأت بتعليم ابنها كيفية صناعة وتحضير الشوكولاتة. في البداية شعر الطفل الصغير بالملل والصعوبة في صنع الشوكولاتة وهذا مادفعه للهروب عدة مرات من التعلم ولكنه في النهاية أُجبر على التعلم بعد ضغط شديد من والدته واستمر في تعلم هذه المهنة الى ان اتقن فن صناعة الشوكولاتة بشكل جيد بدون مساعدة والدته. وفي احد الايام قامت والدته بدعوة اطفال الحي والجيران ليتذوقوا الشوكولاته المميزة التي قام بصنعها حيث نالت اعجابهم

لدرجة شديدة واصبحوا اصدقاء مع فرانكلين ويحبون الجلوس معه طوال اليوم بعد ان كانوا يتعدون عنه من قبل.

بداية نجاح فرانكلين مارس:

اصبحت صناعة الشوكولاتة اهم شيء في حياة فرانكلين وهذا مادفعه الى تطوير مهارته في الصنع ليُدخل مواد ونكهات جديدة اليها حتى لاتكون ذات مذاق ممل وتقليدي وبعد تشجيع من والدته وافق هذا الطفل الصغير بالجلوس امام باب منزله وامامه عربة صغيرة لبيع عليه ماصنعه من شوكولاته وبدأ بعد فترة قصيرة بتحقيق نجاح وارباح جيدة وهنا قرر ان يضع كافة جهوده بقطعة من الشوكولاتة اطلق عليها اسم (مارس).

شفائه من مرض الشلل:

من خلال المال الذي حققه فرانكلين قررت والدته ان تسعى لعرضه على الاطباء بهدف إيجاد علاج مناسب لوضعه الصحي وبالفعل نجح هذا الشاب في التخلص من مشكلة الشلل بعد فترة من العلاج واصبح يستطيع الحركة وواصل حياته ودراسته

الجامعية وتخرج منها وفي سنة 1911 افتتح مصنعاً صغيراً في واشنطن الا انه اغلقه بعد فترة قصيرة وذلك لأن المبلغ الذي يملكه لم يغط تكاليف التشغيل.

تحقيق الحلم:

لم يتوقف فرانكلين في التفكير بحلمه الاول وهو افتتاح مصنع لصنع الشوكولاته وبالفعل نجح سنة 1920 من افتتاح هذا المصنع الذي حاول من خلاله وبكل جهد تخطي كل الاخطاء السابقة التي وقع فيها بالماضي وصنع وقتها شوكولاتة مارس التي حققت نجاحاً باهراً في جميع انحاء العالم.

وفاته:

في آخر ايام حياته عانى من مشاكل في القلب وفي تاريخ 24 سبتمبر سنة 1934 رحل فرانكلين عن العالم بعد ان نجح في تخطي الصعاب ليصل الى كل هذه الشهرة التي جعلته خالداً الى يومنا هذا. (*)

(*)النجاح نت

قصة نجاح (سويتشيرو هوندا)

ولد سويتشيرو هوندا عام 1906 في مدينة هاماتسو اليابانية لعائلة احاطها الفقر من كل جانب حيث لاقى خمسة من اخوته حتفهم بسبب سوء التغذية فلم يكن عمل والدهم في اصلاح الدراجات الهوائية على الطريق يسد رمق جوعهم.

وكان هوندا من افشل طلاب مدرسته كان طفلاً يحب مراقبة والده وهو يعمل في ورشته وتعلم منه استخدام الافران لصهر المعادن وصب القوالب وعلى الرغم من فشله الدراسي الا انه كان مجنوناً بالميكانيكا ولذلك عندما فتح والده ورشة صغيرة لتصليح الدراجات الهوائية كان الطفل ذراعه الايمن بها.

هوندا ابن القرية لم يغره التعليم بل كان ناقماً هارباً من اداء الواجبات المدرسية فالتعليم على حد قوله هو الممارسة والتجربة. كان يعشق السيارات ويحلم ان يصمم سيارة باسمه ورغم جنون الفكرة إلا انها قادت لترك المدرسة وترك قريته عام 1922 الى طوكيو حاملاً معه حلمه.

عمل في البداية في محل تصليح السيارات مدة 6 سنوات مما اكسبه خبرة ساعدته لفتح اول محل لتصليح السيارات عام 1928 ثم توالى بعد ذلك انجازاته فحصل في العام نفسه على براءة اختراع لتصميمه مكابح سيارات معدنية وبعدها سجل اكثر من 470 ابتكار و 150 براءة اختراع. عام 1938 تعرض هوندا لخسارة كبيرة ارجعته لنقطة الصفر معدماً لايملك ثمن وقود سيارته حيث ضربت قاذفة قنابل امريكية ورشته ثم اكمل عليها زلزال لتنتهي الحرب العالمية الثانية بخسارته لكل شيء فقرّر الشاب ترك مجال السيارات واتجه لسوق الدراجات النارية.

وفي العام التالي لقصف اليابان النووي اسس معهداً للابحاث التقنية والميكانيكية ثم بدأ في تطوير محركات للدراجات النارية في هذا الوقت كان هناك مائتان وخمسون شركة عاملة في اليابان في هذا المجال.

بدأ بتصنيع اولى اجيال دراجته (دريم) وبحملة تسويق عبقرية واستهداف مكثف لشرائح المراهقين والفتيات ممن يستخدمون

الدراجات الهوائية استطاع بعد سنوات معدودة ان يصبح الشركة اليابانية الاولى في تصنيع الدراجات النارية ثم لم يكتفِ بذلك وانما ذهب للولايات المتحدة ليغزو السوق هناك في عقر دارهم واستطاع بعد عشر سنوات اخرى ان يصدر للولايات المتحدة مليون دراجة نارية في العام الواحد!.

استطاع هوندا السيطرة على 60٪ من حصة السوق فدفعه ذلك لدخول عالم السيارات مرة اخرى ولكن هذه المرة وهو مسلح بشركته العملاقة غير آبه بكل المراهنات على فشله فقد كان تاريخ السيارات آنذاك حافلاً بالفشل بعد ان فشلت 10 شركات منذ عام 1925 من دخول ذلك السوق فقد كان هذا المجال محرماً في اليابان بشكل غير رسمي لكنه سرعان ماخطى اولى خطواته ضارباً بكل التجارب الفاشلة عرض الحائط وذلك حينما قام باختراع محرك يقاوم التلوث الصناعي مسبباً ثورة في عالم السيارات. ولكن لكل نجاح ثمن ففي عام 1974 تعرض العالم لأزمة البترول مما دفع مصنعوا السيارات لزيادة الاسعار وتخفيض الانتاج لكن

هوندا كان له رأي مخالف تماماً فقرر متفرداً لزيادة الانتاج وتخفيض الاسعار.

ومالبث القرار حتى اثبت صلاحيته وارتفعت المبيعات 76٪ في حين قلت مبيعات المصانع الاخرى حوالي 40٪ فقد قام ببراعة وبدعم مطلق من وزارة التجارة الدولية بتصنيع السيارات في اطار استراتيجية الوزارة لرفع الصناعة اليابانية لتنافس نظيرتها الامريكية لتصبح شركته فيما بعد احد اكبر ستة مصنعين للسيارات في العالم والاولى عالمياً في تصنيع الدراجات النارية لتصبح شركته في عام 1983 اسرع الشركات تطوراً في العالم.

كان سويتشيرو هوندا في صباه شخصاً لعبواً قبل ان يتزوج ويرزق بولدين وابنتين ولقبه موظفوه بالسيد العاصفة فقد كان ثورياً عديم الصبر لا يقبل الخطأ كما انه لم يكن يقبل بالواسطة وكان يختبر كل سيارة جديدة بنفسه كما لقبه الناس ب(هنري فورد اليابان). ويعد هوندا رجلاً مخاطرأً حتى كاد يلقي حتفه في سباق سيارات حين قاد بصورة جنونية ليظل في المستشفى 3 شهور حذرته الاطباء

حينها بعدم الاشتراك في السباق كما انه تعلم قيادة الطائرات
الهليكوبتر عندما كان في الستين من عمره هو وزوجته.
توفي سويتشيرو هوندا في الخامس من شهر اغسطس عام 1991
بعد ان حفر (هوندا) في المركز الاول للسيارات الاكثر مبيعاً في
العالم.

مؤسساً لعلامة تجارية تقدر قيمتها الآن بما يفوق الستين مليار
دولار تاركاً وراءه تاريخاً مشرقاً من الانجازات والدروس والعبر
لكل من جاء بعده دون ان يحصل على أي شهادة تعليمية. (*)

(*) مكتبة السير الذاتية.

قصة نجاح (لاكوست)

صاحب الماركة التجارية (LACOSE):

يجد نفسه فاشلاً كلاعب للتنس فيقرر تغيير مجرى حياته بعد استهزاء اصدقائه به وتلقيه بالتمساح او لاكوست لبطء خطواته فيقوم بفتح متجر ملابس صغير ليصبح فيما بعد ماركة عالمية يعمل بها اصدقائه الذين استهزؤا به من قبل وتحت نفس الشعار الذي كانوا يطلقونه عليه سخريه من طريقة لعبه (التمساح). والآن سنتعرف معاً على رينيه لاكوست وقصته الحقيقية. ولد جون رينيه لاكوست في عام 1904 في مدينة باريس وقد مارس رياضة التنس في مرحلة متأخرة نوعاً ما وحيث كان في عمر الخامسة عشر حين زار انكلترا مع والده رجل الاعمال الثري وعندها وقع في حب كرة التنس لأول مرة وقد كان طالباً جيداً بعقل مبدع فيما يخص الاشياء الميكانيكية وكان من المخطط دخوله مدرسة الهندسة الفرنسية المرموقة لكنه قرر ان يصبح لاعب تنس وقد منحه والده المتفهم المهلة لتحقيق ذلك خلال خمس سنوات

وبالفعل نجح لاکوست في وضع اسمه في مصاف افضل لاعبي كرة التنس خلال ثلاث سنوات فقط حتى انه كان في العامين 1926 و 1927 البطل الاول في العالم.

خلال مسيرته في التنس حقق 7 بطولات للتنس كما كان عضواً في فريق كأس ديفيس الفرنسية لمدة 5 سنوات من 1927 أي انه كان بطلاً رياضياً معروفاً في ذلك الوقت وليس لاعباً مبتدأً يسخر منه الاصدقاء لضعف مستواه كما يشاع. المثير ان اخيار شعار ماركة (LACOSTE) حدث بالصدفة فحين كان اللاعب الشهير يشارك في بطولة بولاية بوسطن الامريكية لاحظ وجود حقيبة رياضية تحمل صورة تمساح فقام مدربه بممازحته قائلاً ان بإمكانه الحصول عليها في حالة تحقيقه للفوز وهو مارآه الصحفي في جريدة بوسطن والذي التقط كلمة تمساح واطلقها على اللاعب الفرنسي لتصبح شعار ملابسه الشهيرة ولقبه المعروف للجميع فيما بعد. وقد اطلقت عليه الصحافة الامريكية لقب اليكيتير والتي تعني التمساح ايضاً ولكن لسوء الحظ اجبرته ظروفه الصحية على الاعتزال عن ممارسة لعبته المفضلة في عام 1932 لكن عقله

الميكانيكي ابي ان يستوعب فكرة ابتعاده عن رياضة التنس فقام
بأبتكار عدة اشياء تسهل ممارسة اللعبة وتطورها منها اول مضرب
تنس معدني ولم يتوقف الامر عند رياضة التنس فقط بل ابتكر
كرات البوليوريين الجديدة التي ساعدت بشكل كبير في تطوير
لعبة الغولف وانتشارها كما سجل بين ستينات وثمانينات القرن
الماضي عشرين براءة اختراع اخرى.

اما عن اتجاه لاكوست لتأسيس ماركت لأكوست العالمية فقد جاء
حرصاً على لعبة التنس وليس هرباً منها كما يدعي البعض فلم يكن
مرتاحاً بالملابس الخاصة بهذه الرياضة والتي كانت قمصان بأكمام
طويلة وايضاً سراويلاً طويلة وربطة عنق فقد كانت قطع كثيرة من
الملابس الغير مريحة للاعب حين يحتاج للقفز والصد والرمي مما
جعل لأكوست يفكر في تغيير تلك الملابس بأخرى اكثر ملائمة
للتنس من خلال فتح متجر ملابس.

ويقول لأكوست: ان القصة بدأت حين لاحظ ان صديقه يرتدي
قميص لعبة البولو في الملعب فتعاقد مع خياط انجليزي لخياطة

قمصان صوفية وقطنية كما انها كانت فكرة يحتذى بها بعد ارتداء لاعبي التنس الانجليزي في الهند ومنها انتقلت للولايات المتحدة وقد ارتدى لاكوست قميصه للمرة الاولى عام 1926 في بطولة الولايات المتحدة المفتوحة وفي غضون فترة قصيرة كان جميع من في البلاد يرتديها.

في اوائل عام 1930 اسس لاكوست شركة لاشنس لاكوست مع صديقه اندرو كيلر وهو رئيس اكبر شركة لملايس تريكو في فرنسا وذلك لأنتاج وبيع ملابس مطرزة بعلامة تمساح وقد عرفت ملابس لاكوست للتنس طريقها للولايات المتحدة عام 1952 واصبح التمساح ليس مجرد لقب انما اتخذه كشعار له على ملابسه الرياضية ومع مرور السنين لاقى شعار التمساح الكثير من المقلدين والمعجبين فكثيراً من المصممين من مختلف العلامات التجارية اتخذوا الحيوانات كشعار لعلامتهم على القمصان فالحصان علامة لماركة (RALPH LAUREN) والاسماك المرلينية لماركة (Tommy Bahma) وقد ادى هذا الشعار الى دخوله بدعاوى قضائية عديدة فقد دخلت شركة (كروكو داير كارمس)

الصينية للملابس الجاهزة في حرب لأكثر من عقد لأدائها بحقها في امتلاك شعار التماسح لكنها اضطرت في النهاية الى التنازل عنه. احدث رينيه لاکوست تغييراً جذرياً في الملابس الرجالية باستبدال النسيج المحيوك الكلاسيكي والقمصان ذات النسيج الخشن المزودة بالاكمام الطويلة بقميص بونو لاکوست الكلاسيكي المريح والممتع بقدرة امتصاص تامة للعرق فيساعد على تحمل الحرارة بشكل افضل على الملاعب ثم انتقل قميص لاکوست من ملاعب التنس الى ملاعب الغولف ومن ثم انتشرت الفكرة وتنوعت المنتجات لتصبح ماکة عالمية ذات طابع فريد والآن وبعد مضي اكثر من 84 عاماً على تأسيسها اصبحت لاکوست ماركة تجسد اسلوب حياة يجمع بين الاناقة والراحة كما شملت مجموعة واسعة من الملابس للنساء والرجال والاولاد فضلاً عن الاحذية والعطور والمنتجات الجلدية والنظارات والساعات والاحزمة وانسجة للمنزل واكسسوارات وازياء وهناك احصاءات تؤكد انه تم بيع منتجات لاکوست كل ثانية في مكان مختلف حول العالم كما ان شركة لاکوست استطاعت ان تحقق عائدات قدرت بحوالي 4 1

مليار يورو والجدير بالذكر ان لاكوست تنتشر تقريباً في معظم بلاد العالم ولها فروع في اكثر من 114 بلداً كما يبلغ عدد منافذ بيع لاكوست حوالي 1165 متجراً حول العالم.

اما عن حياته الشخصية:

لقد تزوج عام 1930 من بطلة الغولف سيموند ديلاجوب وانجبا ابنتهم بطلة الغولف السابقة كاثرين لاكوست .

وفاته:

لقد عانى لاكوست من سرطان البروستات في اواخر سنوات حياته واجرى جراحة عام 1996 لقدمه المكسورة وبعد ذلك بأربعة ايام عشر عليه ميتاً بفراشه نتيجة ازمة قلبية حادة بفرنسا عن عمرٍ يناهز 92 عاماً بعد ان صنعت افكاره واحلامه عالماً متفرداً من الجمال والموضة. (*)

(*) مكتبة السير الذاتية

قصة نجاح (زها حديد)

المهندسة المعمارية:

ولدت زها حديد في بغداد عام 1950 وانتهت دراستها الثانوية في بغداد ومن ثم حصلت على شهادة الليسانس في الرياضيات من الجامعة الامريكية في بيروت عام 1971 كما درست العمارة في الجمعية المعمارية في لندن وحصلت على شهادتها في عام 1977. تتسم تصاميمها بالانسيابية والغرابة والاغراق في الخيال الحر احياناً وهو مايمكن لمسه في الكثير من الصروح التي تحمل اسمها في حواضر العالم. لكن قصة نجاحها مرت بالعديد من المحطات. فقد شقت طريقها الى العالمية متغلبة على كل المصاعب والتحديات التي واجهتها في بيئة ذكورية لكنها تفوقت بإبداعها وفنها في هذا الوسط الذي يربط بين الجمالية والهندسة والارقام والمعادلات الحسابية فنالت شهرة عالمية فيه. واذهلت العالم بتصاميمها الخارجة عن المألوف والقريبة الى الخيال حيث تركت بصمتها على معمار حواضر اوروبا والعالم.

تصاميم بين الواقع والخيال:

اما عن ابداعاتها وتصاميمها قال اندرياس روبي وهو ناقد للفنون المعمارية: مشاريع زها حديد تشبه سفن الفضاء تسبح دون تأثير الجاذبية في فضاء مترامي الاطراف لافيها جزء عالٍ ولاسفلي ولاوجه ولاظهر فهي مباني في حركة انسيابية في الفضاء المحيط ومن مرحلة الفكرة الاولى لمشاريع زها الى مرحلة التنفيذ تقترب سفينة الفضاء الى سطح الارض وفي استقرارها تعتبر اكبر عملية مناورة في مجال العمارة.

وتنسب اعمال المعمارية العراقية الى العمارة التفكيكية او التهديمية وهو اتجاه يعتمد على التفكيك والتعقيد الهندسي ويكتسب جاذبية خاصة كونه ينقل الانسان من عالم الواقع الى عالم المباني الطائرة او الفضاء.

لمساتها الغريبة والخيال المغرق في الحرية والحدثة وخروجها عن الكلاسيكية والمألوف تتجلى بوضوح في مبانيها الشهيرة المنتشرة حول العالم فتصاميمها انسيابية لاتعرف زوايا او حدود.

وغالبا ماتكون تصاميم زها حديد باهضة التكاليف وتتطلب وقتاً طويلاً من المخطط له مسبقاً الأمر الذي دعا رئيس الوزراء الياباني للإلغاء مشروع الإستاد الوطني الجديد في اليابان بعد ان كان هذا التصميم من الاسباب الرئيسية لمنح بلاده شرف تنظيم الاولمبياد عام 2020.

لكن هامبورغ الالمانية نالت احد تصاميم المعمارية العراقية واعلنت بفخر انتهاء مرحلة البناء الاولى لمتنزه تابع لمرفئها قبل شهرين من الوقت المخطط له. غير ان هذا التصميم جاء اقل تعقيداً مقارنة بتصميم الإستاد في اليابان ما انعكس بالتالي على تكاليف انشائه ولعل التفرد الذي تتمتع به تصاميمها يكمن في احد اقوالها المشهورة: هناك 360 درجة لماذا نتقيد بواحدة فقط. بصمات عالية:

تتألق تصاميم زها كجواهر نادرة اسطورية اينما وجدت حيث وصفها معماريون ومصممون بالمعمارية العظيمة و(سوبر ستار). وتعد محطة اطفائية فيترا في مدينة فايل أم راين الواقعة بولاية بادن-

فرتمبيرغ الألمانية اولى الاعمال التي انجزتها زها حديد وساهمت في شهرتها العالمية وقالت زها عن هذه المحطة: (مبنانا يعمل مثل الطربوش يغطي الموقع ويعطيه تعريفاً. ولكن عندما تتحرك خلال المبنى فإنه يبدو كما لو كان جهاز عرض. لقد تم تصميمه لكي تدرك التغيرات الفراغية والحسية بالكامل بينما تتحرك عبر المناطق المختلفة للحيز).

وفي مدينة سينسيناتي الواقعة بولاية اوهايو الامريكية قامت بتصميم مركز روزنتال للفن المعاصر وهو اول بناء للمهندسة العرقية في امريكا.

والجدير بالذكر ان زها حديد عملت كأستاذة زائرة في جامعات شيكاغو ونيويورك ويال الأمريكيتين وحصلت على مقعد العضو الفخري في الاكاديمية الامريكية للفنون والآداب وزميل في المعهد الامريكي للمهندسة المعمارية فضلاً عن مشاريع مستقبلية اخرى بالإضافة لتصميم مجموعة من اليخوت الفاخرة. كما انها ذكرت في احدى مقابلاتها مع احد المواقع الاعلامية ان تصاميمها لا تقتصر

على المباني الثقافية فقط بل قامت مع شريكها باتريك شوماخر
بالعديد من المشاريع السكنية التجارية المشتركة الذي وصفها بأنها
كانت: (صرخة فيما قدمته منذ عقدين من الزمن من اعمال في
الرسم او في العمارة).

طريق صعب الى النجاح:

لم يكن طريقها الى النجاح سهلاً فقد اصيب مسارها العملي بعدد
من الانتكاسات من اهمها وقوف النزاع السياسي الداخلي حائلاً
دون استكمال تصميمها الحديث لدار (كارديف باي) للاوبرا في
ويلز بالمملكة المتحدة عام 1995 الا ان ذلك لم يفقدها العزيمة
والاصرار لتحقيق طموحاتها حيث حصلت على جائزة بريتزكر في
التصميم المعماري.

وبذلك كانت اول واصغر امرأة تنال تلك الجائزة التي تعتبر معادلة
في قيمتها لجائزة نوبل في العلوم والآداب والتي يرجع تاريخها لنحو
25 عاماً.

بالأضافة الى العديد من الجوائز العالمية المرموقة كما حصلت على وسام التقدير من الملكة البريطانية واختيرت كرابع اقوى امرأة في العالم في عام 2010 حسب تصنيف مجلة التايمز لأقوى مئة شخصية في العالم.

انتقادات وتحديات:

لكن من جانب اخر اثرت انتقادات لتصاميم زها حديد بعد سنوات من حملة وصفتها ب(مهندسة قرطاس) لصعوبة تنفيذ تصاميمها واليوم يرى المنتقدون بأن ابنتها خارج إطار الاحساس بالمكان وان تصاميمها لافتة للنظر على الماكيت (المخطط) فقط وتعاني من عدم الانسجام مع روح المدن التي ينبغي ان تنتمي اليها. ويؤكد بعضهم الآخر ان هذه التصميمات تطفئ عليها حالة من الصرامة لكن ومما لاشك فيه ان نجاح تصاميمها والجوائز والنجاحات المتلاحقة التي حققتها تؤكد ان مقولة (مهندسة قرطاس) ليس سوى ادعاء كاذب من معماريين يعيشون مع الماضي

لأن كل ما وضعته على شاشة حاسوبها من تصاميم استطاع
الآخرون تنفيذه. (*)

وفاتها:

توفيت المعمارية زها حديد في ميامي بالولايات المتحدة الأمريكية
في 31 مارس 2016 عن عمر ناهز الـ 65 عاماً اثر نوبة قلبية
مفاجئة حيث كانت قد وصلت الى ميامي لتلقي العلاج من التهاب
الشعب الهوائي. وقال مكتبها في لندن في بيان ينعىها: (بحزن كبير
تؤكد شركة زها حديد للهندسة المعمارية ان زها حديد توفيت
بشكل مفاجيء في ميامي هذا الصباح حيث كانت تعاني من
التهاب رئوي اصيبت به مطلع الاسبوع وتعرضت لأزمة قلبية
اثناء علاجها في المستشفى) و اضاف البيان ايضاً الى ان: (زها حديد
كانت تعتبر الى حد كبير اهم مهندسة معمارية في العالم اليوم). (*)

(*) موقع DW

(*) ويكيبيديا.

اعمالها المعمارية:

- محطة اطفاء الحريق فيترا بألمانيا (1991-1993).
- مركز روزنتال للفن المعاصر في امريكا (1997-2003).
- محطة قطار ستراسبورج في المانيا (1998-2001).
- قاعة العقل بقبة الالفية بلندن (1998 - 2000).
- منصة الترحلق في إنسبروك بالنمسا (1999-2002).
- قاعة عرض في حديقة بألمانيا (1999).
- مركز فانيو للعلوم في المانيا (2000-2005).
- مشروع محطة البواخر في ساليرنو جنوب ايطاليا (2000).
- مبنى بي ام دبليو في المانيا (2001-2005).
- دار الاوبرا في غوانزو جنوب الصين (2003 - 2010).
- مركز الفنون الحديثة بروما ماكسي في ايطاليا (2003-2009).
- متحف ريفر سايد في اسكتلندا (2004-2011).

- محطة قطار نورد بارك بالنمسا (2004-2007).
- برج (سي ام أي- سي جي ام) بهامسيليا جنوب فرنسا (2005-2010).
- مركز حيدر علييف في باكو بأذربيجان (2006-2013).
- متحف الفن إيلي وإيديثي في كوريا الجنوبية (2007-2012).
- المركز الثقافي دونج دايمون ديزاين بلازا (2007-2013).
- جسر الشيخ زايد (2007-2010).
- مركز الالعب المائية في لندن (2008-2011).
- الجسر الجناح في اسبانيا (2008).
- متحف غوغنهايم والارميتاج في ليتوانيا (2009-2013).
- جناح برنهام بشيكاغو (2009).
- برج الابتكار في هونغ كونغ (2009-2014).
- قاعة بيتهوفن للموسيقى في مدينة بون الالمانية (2009).

-مبنى سوهو جالاكسي في العاصمة الصينية بكين (2009-2012).

-القاهرة اكسبو سيتي في مصر (2009).

- مسجد الافنيوز في الكويت (2010). - دار الملك عبد الله للثقافة والفنون في الاردن (2010).

- البنك المركزي العراقي (2012-).

- مكتبة ومركز تعليمي في فيينا (2012).

- تصميم مجموعة من اليخوت الفاخرة لصالح شركة بلوم فوس (2013).

- المبنى العائم بدبي (2013-2016).

- مركز تشانغشا ميكسيهو العالمي للفنون والثقافة في الصين (2013).

- دار دبي للاوبرا (2013-2016).

- محطة مترو الرياض (2013-2017).

- معهد عصام فارس للسياسات العامة والشؤون الدولية في
الجامعة الامريكية في بيروت (2014).

- المسرح الكبير في مدينة الرباط بالمغرب (2014).

- مبنى مركز دراسات الشرق الاوسط بجامعة اوكسفورد
ببريطانيا (2015).

- الاستاد الوطني الجديد في اليابان (2015 - 2019).

- مركز الملك عبد الله للدراسات والبحوث البترولية كابسارك في
السعودية (2016).

- ستاد الوكرة بقطر (2016).

- مركز التراث العمراني في السعودية وهو اخر تصاميمها. (1)

اشهر اقوالها:

* لا اعتقد ان المعمار يقتصر على المأوى فهو ليس مجرد سياج بسيط
بل يجب ان يحمس المرء ويهدى اعصابه ويدفعه للتفكير.

* بالطبع لقد ساعدتني عائلتي في البداية ولكن عقب انشائي
لمكتبي كان عليّ ان اساعد نفسي. فالبعض يعتقد انني امتلك حقل
بتروول في حديقتي ! هي فكرة جيدة ولكنها ليست حقيقية.

* هناك 360 زاوية مختلفة فلماذا نتمسك بواحدة.(2)

(1) ويكيبيديا

(2) اراج

قصة نجاح (إيلون ماسك)

طفولته:

ولد إيلون ماسك في مدينة بريتوريا جنوب افريقيا لأب جنوب افريقي يعمل مهندس الكترونيات وام كندية تعمل اخصائية تغذية. وله اخ يدعى كيمبال ولد عام 1992 واخت صغرى تدعى توسكا عام 1974. كان إيلون يميل الى الانطواء على ذاته مفضلاً قضاء الاوقات وحيداً يقرأ ماتحت يديه من الكتب. فقد كان يهوى القراءة منذ نعومة اظفاره.

يقول والده: (بينما يذهب الكثير من الناس الى حفلة كبيرة ويقضون وقتاً رائعاً ويشربون الكحول ويتحدثون عن الاشياء مثل الراجبي او الرياضة كنت ستجد إيلون في مكتبة الشخص المضيف يطالع الكتب).

وفي اثناء دراسته فقد تعرض للضرب من قبل الاطفال المتنمرين ففي احدى المرات قام مجموعة من الاطفال بألقائه على درجات

سلم المدرسة فأغشي عليه فوراً وأُخذ الى المستشفى ليتم اسعافه. وفي عام 1980 تم طلاق والديه وعاش إيلون اغلب الاوقات مع والده في ضواحي بريتوريا وفي تلك الفترة عانى من مشاكل عديدة مع والده. وكل تلك الحوادث اثرت كثيراً على شخصيته.

كان إيلون يميل الى قراءة كتب العلوم حيث قضى اوقاته في تصفح المجلات المصورة للابطال الخارقين وجذبه القدرات الهائلة للغات البرمجة فتعلمها قبل ان يبلغ 12 عاماً وفي هذه السن قام ماسك الطفل بتطوير لعبة بسيطة سماها (بلاستر) يوم اللاعب فيها بإنهاء مهمات تتعلق بمحاربة وحوش فضائية وكانت تتضمن للمستخدم قدراً من الرفاهية سمح له بتسويقها لمجلة جنوب افريقية ليكتسب الطفل الصغير اول مبلغ له وهو قيمة تسويق اللعبة البالغ 500 دولار.

دراسته:

اكمل إيلون ماسك دراسة الثانوية في جنوب افريقيا ثم انتقل الى كندا ليرافق والدته واخيه واخته ليدرس سنتين في جامعة كونيز في

مدينة اونتاريو. بعد ذلك انتقل لأكمال دراسته في جامعة بنسلفانيا ليتخرج بعدها متخصصاً في الفيزياء والاقتصاد وهي المجالات التي ستؤثر بشكل كبير في تحديد هوية ماسك رائد الاعمال لكنها في الوقت نفسه لم تصنع له الأطر التي لا يستطيع الخروج عنها لأنه لا يجب الارتباط بأي شيء كثيراً.

رائد اعمال بالفطرة:

بعد التخرج من جامعة بنسلفانيا سافر ماسك الى جامعة ستانفورد لدراسة الدكتوراه لكنه سرعان ماتراجع عن قراره وقام بتأجيل قبوله بعد قضائه يومين فقط في ولاية كاليفورنيا من اجل تجربة مشروع جديد كان ينوي تدشينه. قبل ذلك في عام 1989 كانت اول تجربة ريادة اعمال يدشنها ماسك برفقة زميله في السكن حيث كان يدفع مصاريف الجامعة من ارباح حصدها من تأجير منزل مكون من 10 غرف ثم تحويله الى نادٍ ليلي لإقامة الحفلات. في الفترة نفسها خطط ماسك لتنفيذ مشروع آخر هذه المرة عبر الشبكة العنكبوتية وكان المشروع يتضمن فكرة خدمة تناول

الكتب الالكترونية وهو المشروع الذي يشبه الى حد بعيد المشروع الذي دشته جوجل بعد ذلك التاريخ بسنوات تحت اسم Google Books.

بعد تركه لدراسة الدكتوراه في عمر 24 يبدأ ماسك برفقة اخيه كيمبال مشروعة الجديد التي تمثل في فكرة شركة (زيب 2) التي تقدم خدمة الدليل الجغرافي الالكتروني للمدينة وتقوم بتسويقه للجرائد والمجلات الكبيرة واستطاع ماسك واخوه تدشين المشروع من خلال مبلغ حصلا عليه من والديهما بلغ 28 الف دولار. حققت الشركة نجاحاً قوياً ونجحت على الفور بعقود مع صحف كبرى مثل (نيويورك تايمز) و(شيكاغو تريبيون) وبيعت الشركة بعد إنشائها بأربع سنوات عام 1999 الى شركة (كومباك) بمبلغ يفوق 300 مليون دولار.

استمر تركيز ماسك على الخدمات المقدمة على الشبكة العنكبوتية فقام بأستخدام نصيبه من قيمة بيع (Zeb 2) ليدشن مشروعه الجديد الذي يتمثل في شركة (X. Com) التي تقد الخدمات المالية

والمصرفية عبر الشبكة العنكبوتية والتي تم تغيير اسمها بعد ذلك لتصبح (Pay Pal) بسبب التشوش الذي حدث لعملاء الشركة حيث اعتبر بعض العملاء ان هذا الاسم يتناسب اكثر مع شركة تقدم محتويات جنسية. حققت (Pay Pal) نجاحاً كبيراً في وقت قصير لكن معظم هذا النجاح لم يشهده ماسك حيث تم اقصاؤه مديراً تنفيذياً عم 2000 بينما كان يقضي شهر العسل برفقة زوجته إثر خلاف مع بقية اعضاء المجلس على الاستراتيجية التي يجب على الشركة تنفيذها على ان يبقى محتفظاً ببعض اسهمه في الشركة وهي الاسهم التي سمحت له بالحصول لاحقاً على 250 مليون دولار عندما بيعت PayPal عام 2002 الى شركة (eBay) الشهيرة.

إيلون ماسك والفضاء:

في هذه المرحلة وجه إيلون ماسك انتباهه صوب الفضاء الحلم القديم حينما كان مهووساً بكتب الفضاء العلمي ليفكر في هذه المرحلة في طريقة اقل تكلفة من الطرق الحالية لاستعمار المريخ. في مرحلة التفكير كانت فكرة شراء الصواريخ الروسية التي خرجت

من الخدمة مطروحة لكن الروس طلبوا مبلغاً يعادل 8 ملايين دولار فكان قرار ماسك الفوري سآبني معداتي الخاصة وبتكلفة اقل 10 مرات. في عام 2002 قرر ماسك انشاء شركة (Space X) المتخصصة في تكنولوجيا استكشاف الفضاء. كان الهدف المعلن بعيد الاجل للشركة الجديدة وهو انشاء مستعمرات بشرية كاملة على المريخ وبأسعار رخيصة وقد صرح ماسك بأن Space X سوف ترسل رحلة لنقل حمولة من الادوات والمعدات الخاصة الى الكوكب الاحمر بحلول عام 2022 على ان تكون مهمة هذه الرحلة هي التحضير للرحلة التالية- ستكون رحلة بشرية - عام 2024. الجدير بالذكر هنا ان ناسا قد اعلنت ان رحلة بشرية الى المريخ غير ممكنة في هذا الوقت وانها سوف تكون مليئة بالآخطار والصعوبات وتوقعت ان تكون اول رحلة بشرية للمريخ بحلول عام 2030. يعلم الكثير من المتخصصين خطورة الوعود التي يطلقها إيلون ماسك لكنه في الوقت نفسه اثبت قدرة غير عادية على اثارة دهشة الجميع من المتابعين وحتى غير المهتمين. كانت فكرة استخدام الصواريخ الفضائية مرات متعددة غير مطروحة للتفكير بالأساس

لكن نجاح ماسك في إثبات امكانية هذه الفكرة بل وتحديد نقطة الهبوط على الارض لتستقبل الصاروخ العائد من الفضاء برشاقة صقر الشاهين كان امراً مذهلاً.

لقد كشفت نجاحات (SpaseX) عورة الشركات الاخرى المنافسة وحتى المؤسسات الكبرى التي تعمل في مجال الفضاء منذ عقود لكنها لم تقترب حتى من تنفيذ فكرة شركة حديثة العهد في تكنولوجيا الفضاء من هذه الزاوية فإن ثورة ماسك في عالم تكنولوجيا الفضاء لا تقدر بثمن بالنسبة للبشرية. ماسك لم يكتفِ من الارض بعد:

في احد مؤتمرات إيلون ماسك علن على هامش المؤتمر عن خطة جديدة لأستخدام الصواريخ التي سوف تنتجها Spsce X في مهمات مختلفة وهي الانتقال بين القارات بأستخدام هذه الصواريخ في رحلات رخيصة نسبياً في اوقات قصيرة. صرح ماسك بأن هذه النوعية من الرحلات سوف تتيح للمسافرين الانتقال بين القارات في اطول الرحلات المعروفة حالياً في 30 دقيقة فقط والذهاب الى

أي مكان على الأرض في أقل من ساعة وستكون تكلفة تلك الرحلات بنفس تكلفة رحلات شركات الطيران المدني الاقتصادية.

ومن بين التحديات الأخرى التي خاضها ماسك على الأرض كان ضخه الكثير من الأموال في شركة متخصصة في صناعة السيارات التي تعمل بالطاقة الشمسية وذلك لمحاولة تقديم حلول لمشاكل التغير المناخي واستبدال أنواع وقود صديقة للبيئة بالأنواع الحالية للوقود على أن تكون هذه السيارات بتكلفة مقبولة تستطيع منافسة السيارات التي تعمل بالوقود العادي.

في عام 2004 استثمر ماسك حوالي 70 مليون دولار في شركة (Tesla) لصناعة السيارات التي تعمل بالطاقة الكهربائية والتي أسسها رائد الأعمال مارتن إيبهارد وقد ساعدت أسهاماته في تحقيق نجاحات سريعة ففي غضون عامين أعلنت الشركة عن المنتج الجديد سيارة (Roadster) الرياضية وهي السيارة التي أطلقها ماسك إلى الفضاء في آخر إطلاق لشركة (SpaceX).

لم تحافظ تسلا على نسق النجاح فترة طويلة عقب هذا النجاح فوجود إيلون ماسك على رأس مجلس الادارة كانت تسلا تنفق اكثر بكثير من الاستثمارات التي كانت تستقبلها في ذلك الوقت فقام ماسك عام 2007 بقيادة تحالف داخل مجلس الادارة لإقصاء إيلون ماسك عن الرئاسة التنفيذية للشركة ثم لاحقاً قام بإخراجه من مجلس الادارة والمناصب التنفيذية.

لم تسنح الفرصة لتسلا بالصعود بعد التغييرات في الادارة والادارة التنفيذية ففي عام 2008 حدثت الازمة المالية العالمية التي خلفت تسلا ضحية محتملة للافلاس في ذلك الوقت قرر ماسك انقاذ الشركة فقام بضخ 40 مليون دولار ثم اقرضها 40 مليون دولار اخرى ليصبح بعدها المدير التنفيذي للشركة.

تغيرت الامور كثيراً بعد عامين من التقلبات ففي عام 2010 انقلبت الامور في اتجاه اعادة المسار الناجح بعرض اسهم الشركة للاكتتاب العام لتربح استثمارات بقيمة 226 مليون دولار ويحصل

ماسك على بض الاموال التي ضخمها للشركة في اوقات الازمة
ويجني 15 مليون دولار من بيع بعض الاسهم.

الملل قد يغير العالم: بدأت الكثير من مشروعات إيلون ماسك فكرة
غريبة ربما لا يصدقها احد او يلقي لها بالاً. التجلي الاكبر لهذا
النموذج من مشاريع ماسك كان فكرة مشروع (hyperloop)
الذي يخطط ماسك لإنشائه في وقت قريب بعدما صرح بأنه قد
حصل على موافقة شفوية من حكومة الولايات المتحدة الامريكية
بالبدء في المشروع.

خطرت فكرة المشروع لماسك بينما كان يقود سيارته على احد
الطرق وكان هناك اختناق مروري فكتب ماسك على صفحته
الشخصية على موقع تويتر: (الزحام يقودني للجنون انا بصدد بناء
آلة أنفاق مملة وسأبدأ في الحفر). وحصد هذا التصريح الكثير من
السخرية على مواقع التواصل الاجتماعي لكن هذه السخرية لم تؤثر
في ماسك بأي درجة.

طريقة تنفيذ هذا المشروع هي ان يتم بناء قطار فائق السرعة يسير بداخل انبوب مفرغ من المفترض ان ينقل الركاب من سان فرانسيسكو الى لوس انجلوس في 30 دقيقة وتصل سرعته الى 1223 كيلو متر/ ساعة. واختار ماسك لهذا المشروع مع الكثير من افكاره ان تكون مفتوحة المصدر بحيث يكون لكل شخص او مؤسسة حرية الاستفادة من نموذج الفكرة والتطوير فيها يقول ماسك انه يؤمن انه يهدف لتغيير العالم وان هذه المهمة لا يجب ان تكون مسؤوليته بشكل حصري.

حصلت هذه الفكرة الكثير من الانتقادات وقال عنها توم نيف المهندس المدني: (يمكنني وضع مايقوله السيد ماسك اليوم في خانة الهراء. نفق يعمل بهذه الطريقة يمكن اعتباره بدون شك بعيد المنال). في نفس الصدد انشأ ماسك شركته الجديدة التي سماها (Boring company) التي سيكون هدفها حفر شبكة من الانفاق تحت مجموعة من المدن الامريكية لتوفير البنية التحتية اللازمة لتنفيذ فكرته الغريبة.

لا مستقبل من دون ذكاء اصطناعي:

ليس ثمة خلاف على حقيقة الدور الذي يلعبه الذكاء الاصطناعي والتكنولوجيا الخاصة به في مستقبل البشرية وماسك أدرك هذه الحقيقة مبكراً لكن الوقت لم يسنح له ليقدم ما في جعبته لهذا المجال سوى في عام 2015 عندما أنشأ مؤسسة (OpenAI) غير الربحية التي تهدف الى تركيز البحث في مجال الذكاء الاصطناعي والتأكد من انه لن يدمر الحياة البشرية.

ويؤمن ماسك ان السباق المحتدم والخالٍ من المعنى حول الوصول لتكنولوجيا اقوى للذكاء الاصطناعي قد يتسبب في نشوب حرب عالمية ثالثة.

يحاول ماسك الدمج بين تطبيقات الذكاء الاصطناعي وسيارة تسلا من اجل تطوير سيارة تعمل بالطاقة الشمسية وذاتية القيادة من المتوقع ان تظهر للجمهور في الوقت القريب وبالوتيرة المتسارعة التي خاضها العبقري سريع الملل لا احد يستطيع الجزم بنجاح كل الافكار التي يستمر ماسك في تحقيقها لكن الجميع

يعلمون انه إن قدر له نزر يسير من النجاح فهذا يكفي لتغيير وجه
العالم بأكمله. (*)

Wikipedia& sasa pos (*)

الفهرست

9	قصه نجاح (والت ديزني)
23	قصه نجاح (كوكو شانيل)
29	قصه نجاح (ديل كارنيجي)
32	قصه نجاح (ستيف جوبز)
37	قصه نجاح (شونغ جويونغ)
44	قصه نجاح (ريتشارد برانسون)
48	قصه نجاح (توماس اديسون)
53	قصه نجاح (كامبراد)
63	قصه نجاح (ستان لي)
67	قصه نجاح (جوان رولينج)
70	قصه نجاح (ليلي بينس)
73	قصه نجاح (كريس جاردنر)

76	قصة نجاح (الكولونيل ساندرز)
79	قصة نجاح (جيف بيزوس)
84	قصة نجاح موقع (Air bnb)
87	قصة نجاح (وارين بافيت)
94	قصة نجاح (بريندان جرين)
97	قصة نجاح (ستيفن هوكينغ)
106	قصة نجاح (سليمان الراجحي)
115	قصة نجاح (إبراهيم لينكولن)
122	قصة نجاح (كلايد بيزلي)
127	قصة نجاح (ميلتون هيرشي)
131	قصة نجاح (هاري وين)
134	قصة نجاح (جاك ما)
137	قصة نجاح (والاس جونسون)
140	قصة نجاح (أمباني)

- 145 قصة نجاح (تشن تشنغ)
- 148 قصة نجاح (دو وون تشانغ)
- 152 قصة نجاح (توم هاردي)
- 155 قصة نجاح (بيير كوليفورد)
- 159 قصة نجاح (أمانسيو أورتيجا)
- 163 قصة نجاح (فرانكلين مارس)
- 166 قصة نجاح (سويتشير و هوندا)
- 171 قصة نجاح (لاكوست)
- 177 قصة نجاح (زها حديد)
- 189 قصة نجاح (إيلون ماسك)