إمبراطورية ستيف جوبز.. السهل الممتنع سر التميز

نيويورك/ وكالات

منذ بدايات إستراتيجية العمل التقنية التي عَمِد ستيف جوبز إلى الاستعانة بها في تطوير منتجات شركة آبل، وهو يحرص كل الحرص على تقديم الأفضل والأحدث، بما يعكس رؤية وعبقرية متفردة لشخص، سبق لكثيرين أن وصفوه بأنه "عقل وجوهر" شركة آبل.

ولم تجد صحيفة كريستيان ساينس مونيتور الأميركية ما تدلل به على ذلك أفضل من تلك المقالة الصحافية التي سبق وأن تم نشرها في تموز/ يوليو عام ١٩٩١، والتي كانت تؤكد حينها أن المستقبل ليس لأجهزة الحواسيب وإنما لتقنية الحوسبة، وهي المقالة التي أثنى جوبز عليها كثيراً آنذاك، من منطلق أن المستقبل عبارة عن فعل وليس قول، وهي الرؤية التي ترتكز عليها آبل اليوم.

وقد سبق لمجلة "فورتشن Fortune" أن أكدت في تحقيق لها أن جوبز نجح بفضل بصيرته الإستراتيجية في تحويل شركة آبل إلى أكثر الشركات التي تحظى بإعجاب المستخدمين حول العالم.

ولفتت المجلة في السياق ذاته كذلك إلى أنه نجح في جعل الشركة أكثر محاور الترفيه والاستماع والقراءة والمشاهدة تفضيلاً في العالم، حيث تركز إستراتيجية عمل الشركة على البصيرة التي تؤكد أن المستقبل للتطبيقات.

وعاودت ساينس مونيتور لترجع سر تفوق الشركة خلال السنوات الأخيرة إلى ثلاثة أسباب:

-١رغم أن الشركة يعمل بها ٤٥ ألف موظف، إلا أنها ما زالت تبدو لكثير من المراقبين بمثابة نوع من أنواع الشركات أو النشاطات التجارية الناشئة.

-٢في ظل غرق الاقتصاد الأميركي في ركود تام وعدم قدرة الولايات المتحدة على تسوية أزمات ديونها المتنامية، ظهرت اقتراحات بأن تقوم شركة آبل، بما تمتلكه من احتياطات نقدية ضخمة تقدر بـ ٧٦ مليار دولار، بمساعدة وإنقاذ الحكومة الفيدرالية.

-٣ جاء إعلان ستيف جوبز عن استقالته من منصبه رئيسا تنفيذيا للشركة ليثير علامات استفهام وتكهنات وكذلك قدرا كبيرا من مشاعر القلق بخصوص جوبز والشركة.

ومن بين هذه التساؤلات تلك التي طرحتها الصحيفة في هذا الجانب: طبيعة الحالة الصحية لجوبز، وما هي تداعيات قرار استقالته على الشركة، وما مدى قوة تيم كوك وبقية أفراد طاقم العمل، وهل لهم أن يواصلوا مسلسل النجاحات الذي سبق أن بدأه جوبز؟

لكن التساؤل الأبرز الذي يجب طرحه في تلك المرحلة هو ذلك المتعلق بالأمور التي يمكن لبقية العاملين في المجال نفسه في الولايات المتحدة أن يتعلموها - لاسيما إن تم التعامل مع تلك المرحلة الانتقالية التي تمر بها شركة آبل على أنها فرصة للتأمل - فقد تظهر دروس في الإدارة ودروس في الفلسفة والممارسة قد تستفيد منها الشركات الأميركية.

والآن، وبعد مرور ٢٠ عاماً على الثناء الذي خص به جوبز ذلك المقال الصحافي الذي كان يتحدث عن مستقبل الحوسبة، وقت أن كانت تمثل اليابان تهديداً على الولايات المتحدة، أضحت الصين اليوم هي المنافس الاقتصادي الذي يتصدر عناوين الأخبار، لاسيما وأن الاقتصاد الأميركي ما زال يبدو منغمساً في حالة من الركود، وتحقيق الشركات عوائد ضخمة دون أن تنتج بضائع أو منتجات تثير انبهار العملاء، وتعبير العمال، إن كانوا محظوظين والتحقوا بوظيفة، عن كرههم لتلك الوظائف.

بعدها، مضت الصحيفة تقول إن الولايات المتحدة قد عادت على ما يبدو للمرحلة التي سبق أن وصفها الأسطورة السابق بشركة إنتل، أندي غروف، بأنها "مرحلة انعطاف تاريخية"، وهو الوقت الذي يتوجب فيه قيام إحدى الشركات، أو كيان اقتصادي ما، عند حدوث تغيير كبير بالبيئة التنافسية، بالتكيف بصورة كبيرة مع الظروف الجديدة، أو التعرض لخطر الانقراض. وهي الجزئية التي يجب الاستفادة فيها من آبل.

ونقلت الصحيفة عن البروفيسور بوب سوتون، الذي درَّس في جامعة ستانفورد على مدار ٢٨ عاماً، قوله: "التساؤل الأفضل قد يتم طرحه بشأن ما الذي يمكن لشركة آبل أن تعلمه لقطاع الأعمال الأميركي. فقد ظل شعار إعادة اختراع الإدارة من بيتر دراكر إلى غاري هامل هو التبشير للامركزية والشفافية. ثم جاءت آبل، تلك الشركة الشفافة وغير المركزية بشكل مذهل، ليس من الخارج ولا حتى من الداخل.

ونتيجة لتناغم سياستها، كان التركيز هناك واضحاً والإدارة غير مثقلة".

وتابع سوتون حديثه عن الشركة بقوله " وتتسم آبل أيضاً بكونها شركة رصينة مكبوحة الانفعال، وهذا الأمر تحديداً ليس بالشيء الذي يمكن للآخرين تعلم فعله. فإلى جانب ذلك، هناك شركات أخرى تتسم بالميزة نفسها. ويتعين على شركات أميركية أخرى لم تنل سوى احتقار زبائنها لتقديمها مستوى خدميا سيئا أن تستفيد من آبل، التي تقوم بتصنيع منتجات بسيطة بشكل جيد، وتتبع سياسة السهل الممتنع".

وفي حديث له مع الصحيفة أيضاً، قال ريغيز ماكينا، عميد التسويق والعلاقات العامة في وادي السيليكون، والذي تمتد علاقات العمل الذي جمعته بآبل وجوبز إلى العام ١٩٧٧: "ربما تم تأسيس آبل في منتصف سبعينات القرن الماضي، لكن الشركة وسيتف كانا أطفالاً في عقد الستينات" ثم مضى ماكينا يثني على طريقة التفكير التي كان يتميز بها جوبز في إدارته الشركة، وتقديم المنتجات، في الوقت الذي كانت تذهب فيه الشركة دوماً بعيداً عن النظام التقليدي للقيم التجارية، على حسب قول ماكينا.

ولفتت ساينس مونيتور في محور متصل، إلى أن آبل قد جرى تأسيسها على افتراض أن الوضع القائم هو العدو. وعاودت لتنقل عن ماكينا هنا قوله: "دائماً ما تميزت آبل بأنها شركة ذات ثقافة متمردة، حتى مع نموها في الحجم والنجاحات. لكنها دائماً ما كانت تتمرد بطريقة تجعل منها نموذجاً للشركات بناءً على الأسلوب والفئة والتصميم".

وهي القيم التي انعكست لدى الأشخاص الذين التحقوا بالعمل في الشركة. وقال هنا ماكينا: " حين أتى جوبز إلى آبل مرة أخرى عام ١٩٩٧، تعقب على الفور المشكلة التي كانت تعانيها الشركة آنذاك. وقام بمعالجتها، وقام كذلك بتبسيط المنظومة، وتخلص من الفرق المنافسة، وجعل العاملين يتنافسون من أجل إفادة الشركة، وليس من أجل العراك مع بعضهم البعض. لكن الدرس الأهم الذي يمكن تعلمه من آبل هو النظر إلى الأشياء بطرق غير تقليدية. كما يتيح لك الاختراع الحصول على قسط من السوق. وبغض النظر عن مدى كفاءتك، فإن بمقدورك دائماً أن تقوم بذلك على نحو أفضل. وقد نجحت آبل في إظهار قيمة البحث دائماً عن الكمال".

كما تحدث كيث ياماشيتا، الذي يترأس حالياً مجلس إدارة شركة SYPartners للاستشارات التي يوجد مقرها في سان فرانسيسكو، عن تجربة عمله مع آبل وكذلك شركة NeXT Computer التي أسسها جوبز بعد طرده من شركة آبل عام ١٩٨٦.

وأكد حينها أنه كان يرتبط بعلاقة وطيدة بشركة آبل. وقال هنا " لست متأكداً ما إن كانت آبل تفكر حتى في المنافسة. فهي متفردة، ولا تزعج نفسها بشأن الآخرين. وحين عملت مع ستيف، لم تكن هناك مناقشات تقريباً بشأن المنافسة. وكان هدفنا هو أن نقدم الأفضل. وعندما تفكر بهذا الشكل، فإنك تفكر بالأشياء بشكل مختلف".

وأضاف ياماشيتا: "أرى أن القوة الحقيقية لشركة آبل ربما تتمثل في وسوستها. الوسوسة بخصوص كل شيء. فهي موسوسة بشأن سلسلة التوريد، وموسوسة بشأن تصميم المنتجات وكذلك التغليف. وتواصل الشركة مضيها دائماً على طريق تحسين ذاتها، والارتقاء بنفسها لأفضل المستويات. وتعتمد سياستها التسويقية على مساعدة عملائها على الاستفادة بأقصى درجة ممكنة من منتجات الشركة، ليكونوا أفضل العملاء أيضاً".

وأكدت الصحيفة في الختام أن الشركات الأميركية كافة بات يتعين عليها اليوم، في ظل ما يحدث من تغييرات سريعة وغير متوقعة بمجالات الأعمال والسياسة والمجتمع، أن تتكيف مع هذا الانعطاف الاستراتيجي العالمي.

أي خطأ في كتابة العنوان قد يوصل رسائلك الإلكترونية لقراصنة الكومبيوتر

لندن/ يو بي أي

توصل باحثون إلى أن ارتكاب أخطاء شائعة في كتابة عناوين البريد الإلكتروني قد يوقع محتويات الرسائل في أيدي اللصوص والقراصنة الالكترونيين. وقام الباحثون بخلق نطاقات للانترنت تعمدوا أن تحوي أخطاء شائعة، فوصلهم عدد كبير من الرسائل الالكترونية التي لم تكن موجهة إليهم في الأصل. وبلغ حجم البيانات التي حصلوا عليها خلال ستة شهور ٢٠ كيكا بايت، في ١٢٠ ألف رسالة أرسلت إليهم بطريق الخطأ، وتضمنت بعض الرسائل أسماء مستخدمين وكلمات السر للدخول الى حسابات إلكترونية خاصة.

ويقول الباحثان بيتر كيم وغاريت غي إن ٣٠ في المئة من أكبر ٥٠٠ شركة أمريكية كانت معرضة للاختراق بهذه الطريقة.

ومنشأ المشكلة هو الطريقة التي تصمم فيها الشركات أنظمة بريدها الالكتروني، وبينما يعتمد البعض نطاقا مركزيا لجميع فروع الشركة، يخصص البعض الآخر نطاقات فرعية للأقسام المختلفة في الشركة، وتستخدم النقطة لفصل الكلمات في النطاقات الفرعية.

في العادة إذا أغفل مرسل الرسالة طباعة النقطة من المفروض أن تعود الرسالة إليه، ولكن في حال وجود نطاق مطابق للنطاق المعني بدون نقطة ستصل الرسالة إليه. وإذا كان منشئ النطاق الأخير هو لص تعمد اصطياد الرسائل الضالة فستصل كل البيانات المرسلة بالخطأ إليه. وقد تمكن واحد فقط من مرسلي الرسائل من اكتشاف الحيلة، ووصل إلى الباحثين.

وحتى يتجنب اللصوص إمكانية أن يُكتشفوا، فإنهم يقومون بتوجيه نسخة من الرسالة إلى العنوان الصحيح، ويعملون كأنهم "وسيط" في تبادل الرسائل. وبقليل من البحث، توصل الفريق إلى وجود عدد من العناوين الشبيهة بعناوين بعض الشركات يملكها أشخاص في الصين، أو مرتبطة بمواقع على الشبكة ضالعة بالاحتيال أو بإرسال فيروسات إلى أجهزة الحاسوب.

يوتيوب بمظهر جديد وبسيط

يتعين على المواقع الإلكترونية التطور وفقاً لأحدث الصيحات. وأحدث صيحة الآن هي التصميمات العملية ذات الطابع البسيط والواضح. ومن البادئين، كان الفيسبوك الذي أصاب مايّ سبيس في مقتلٍ بسبب واجهته الأكثر بساطة.

أما بالنسبة إلى موقع يوتيوب، فقد أُعيد التفكير في تغيير مظهره بالكامل تقريباً. فهذا الموقع الأشهر بين مواقع استضافة وتشارك الملفات المرئية، يختبر الآن نسخة جديدة منه ذات تصميم أكثر وضوحا، وأكثر جاذبية من تصميمه الحالي. وتفرد هذه النسخة التجريبية من الموقع، والتي تحمل اسم "كوزميك باندا"، المزيد من الاهتمام بجودة الفيديوهات المعروضة، والتي نجدها موضوعة أعلى الصفحة ومحاطة بإطار ذي خلفية رمادية داكنة اللون. كما يشهد الموقع تحسناً تقنيا أيضاً: أربعة قياسات للبث (من بينها نمط العرض على كامل الشاشة).

لا يسعنا في النهاية سوى القول بأن "كوزميك باندا" يمنح يوتيوب سحراً جديداً لا يمكن إنكاره!

علماء يكتشفون جسيمات تتحرك أسرع من الضوء ويدحضون نظرية أينشتاين

جنيف/ أ.ف.ب

توصل فريق من العلماء في سويسرا إلى اكتشاف جديد، قد يقود إلى إعادة النظر في بعض قوانين الطبيعة، بعدما أظهرت تجربة أن بعض الجسيمات الدقيقة يمكنها أن تنتقل من مكان إلى آخر، بسرعة أكبر من سرعة الضوء، والتي يعتبرها العلماء الحد الأقصى للسرعة الكونية.

وأكد العلماء أن الجسيمات، التي أطلقوا عليها اسم "نيوترينو"، قطعت مسافة تصل إلى ٧٣٠ كيلومتراً، أي حوالي ٤٥٣,٦ ميلاً، تحت الأرض، بين مركزين للأبحاث أحدهما في سويسرا، والآخر في إيطاليا، وصلت مبكراً بجزء من الثانية، قبل الموعد الذي حدده العلماء لوصولها، استناداً إلى قياسات اعتمدت المعمقة في هذا المجال." وأضاف رئيس فريق إعداد التقرير، قائلاً: "بعد شهور طويلة من الدراسات ومراجعة النتائج، لم نتوصل إلى أي تأثيرات يمكن أن تكون قد تسببت في إحداث تغيير بالقياسات."

وفيما أكد إريديناتو أن العلماء في "مشروع أوبرا" سوف يواصلون أبحاثهم، فقد أكد أنهم "سيتطلعون أيضاً إلى البحث عن قياسات مستقلة جديدة، بهدف التوصل إلى تقييم حقيقي لطبيعة هذه الملاحظة." ويبدو أن الاكتشاف الجديد سيشكل معول هدم لنظرية "النسبية الخاصة"، لعالم الفيزياء الشهير ألبرت أينشتاين، والتي توصل إليها عام ١٩٠٥، والتي تعتمد على قاعدة أن سرعة الضوء هي أعلى سرعة في الكون، وأنها سرعة ثابتة وليست نسبية.

من جانبه، وصف رئيس قسم فيزياء الجزئيات بجامعة "أوكسفورد"، نيفيل هارنيو، نتائج التجربة بقوله إنها "لافتة للنظر جداً جداً، إذا ما كانت صحيحة"، وأضاف أنه "إذا ثبتت صحة هذا الاستنتاج، فإن ذلك سيشكل ثورة في علوم الفيزياء التي نعرفها." وسيكون هارنيو واحداً من بين مجموعة من العلماء، من مختلف أنحاء العالم، يشاركون في منتدى عبر الانترنت، يعقده مركز "سيرن"، لمناقشة نتائج التجربة. ويُعد "النيوترينو" أصغر جسيم أولي داخل نواة المادة، وهو أصغر من "الإلكترون"، ولا يحمل شحنات كهربائية، ويندر تفاعله مع المواد الأخرى، ويعتبره العلماء "وحدة البناء الأساسية" في الكون.

"غوغل" تحتفل بالذكرى ١٣ لتأسيس شركتها

نيويورك/ وكالات

احتفلت شركة غوغل الأمريكية لمحركات البحث بشبكة الانترنت خلال الشهر الحالي بالذكري الثالثة عشرة على تأسيسها.

قصة حياة كوكل بدأت مجرد فكرة ثم كبرت فأصبحت مشروع تخرج ثم أصبحت أكبر شركة في العالم.. من محرك بحث إلى أنظمة تشغيل هواتف وإعلانات إلى اختراع تقنيات كثيرة.

والفكرة ولدت عملاقة وكبرت وثبتت في أرض العمالقة حيث كانت البداية في يناير عام ١٩٩٦ في صورة مشروع بحثي بدأه "لاري بيدج" وسرعان ما شارك فيه "سيرجي برن". وذلك حينما كانا طالبين يقومان بتحضير رسالة الدكتوراه بجامعة "ستانفورد" بولاية كاليفورنيا.

ومن منطلق اقتناع "بيدج" و"برن" بأن الصفحات التي تتضمن روابط تشير لصفحات أخرى ذات صلة هي الصفحات الأكثر ارتباطا بعملية البحث، قام كلاهما باختبار فرضيتهما كجزء من الدراسات التي يقومان بها، ومن ثم وضعا أساس محرك البحث الخاص بهما.

ولقد استخدم محرك البحث آنذاك موقع الويب الخاص بجامعة "ستانفورد" مستخدمين النطاق جوجل.كوم وفي ١٥ سبتمبر عام ١٩٩٧ تم تسجيل ملكيه الموقع.

وفي الرابع من سبتمبر عام ١٩٩٨ تم تسجيل الشركة وكان مقرها كراج سيارات بمنزل أحد أصدقاء "برن" في مدينة "مينلو بارك" بولاية كاليفورنيا.

وقد بلغ إجمالي المبالغ المبدئية التي تم جمعها لتأسيس الشركة الجديدة تقريبا ١,١ مليون دولار أمريكي، ويشمل هذا المبلغ الإجمالي شيكا مصرفيا قيمته ١٠٠ ألف دولار أمريكي حرره اندي بتشتولشايم أحد مؤسسي شركة صن مايكروسيستم الأمريكية لنظم الكومبيوتر.

وفي مارس عام ١٩٩٩، نقلت الشركة مقرها إلى مدينة "بالو أولتو" وهي المدينة التي شهدت بداية العديد من التقنيات الأخرى البارزة التي ظهرت في إقليم "سيليكون فالي".

وبعد أن اتسعت الشركة بسرعة بحيث لم يكفها امتلاكها لمقرين، قامت في عام ٢٠٠٣ بتأجير مجموعة من المباني من شركة سيليكون جرافيكس، ومنذ ذلك الحين ظلت الشركة في هذا المكان وعرفت باسم جوجولبلكس.

وفي عام ٢٠٠٠ بدأت الشركة تبيع الإعلانات ومعها الكلمات الأساسية للبحث وكانت الإعلانات تعتمد على النصوص لكي لا تكون الصفحات مكدسة ويتم تحميلها بأقصى سرعة.

وكانت الكلمات الرئيسة يتم بيعها اعتمادا على كل من عروض الأسعار وتقدير مدى فاعلية الإعلانات، وبدأت عروض الأسعار بسعر ٠,٠٥ دولار. ودخلت جوجل في منافسات مع شركات عالمية وآخرها الفيسبوك لتمتعنا بجوجل بلس.

حاسب مكتبي بحجم الكف

نفكر ملياً في المكان الذي نريد وضع الحاسب فيه وبشكل خاص الحواسب المكتبية التي تتطلب عادة مكاناً خاصاً لحجمها من جهة، ولحاجتها للتهوية من الجهة الثانية، ولحاجتنا لأن تكون قريبة من متناول يدينا لوصل مقبس أو تحميل ملفات من قرص مدمج... وبطبيعة الحال هذه التجهيزات تأخذ حيزاً كبيراً من المكتب لكن الحل موجود مع تقنيات التصغير التي جعلت بالإمكان وضع حاسب كامل في راحة اليد ولكن هذه التقنيات مازالت غالية الثمن يزيد سعرها على ألف دولار. إلا أن شركة ستيلث (Stealth) وضعت هذه الإمكانات وبسعر معقول في حاسبها LPM-LPC١٢٥ الذي تبلغ أبعاده ١٠,٢ ١٥,٥X X ٣,٧سم. أي أن حجمه لا يزيد كثيراً على حجم محرك الأقراص المدمجة.

في هذه العلبة ستجد كل ما تحتاج اليه لحاسبك المكتبي وبشكل يحافظ على الطاقة كذلك، فهذا الحاسب يعمل بطاقته الكاملة على تيار كهربائي ٢٦ فولتا، اعتماداً على معالج إنتل ثنائي النواة بسرعة ١,٨ كيكا هرتز وذاكرة تصل إلى ٤ كيكا بايت وقرص صلب من نوع (SSD) بسعة ٥٥ كيكا بايت. يمكن رفعها لغاية ٧٥٠ كيكا باستخدام قرص صلب عادي للحواسب المحمولة. وبطاقة شبكة لغاية ١ كيكا بايت في الثانية. هذا بالطبع ناهيك عن المزايا الأخرى، ففي هذا الحاسب يمكنك أن ترى من الجهة الخلفية منفذين بي إس/٢ للوحة المفاتيح والفأرة، منفذ للوصل التسلسلي (USB) مخرج لبطاقة الشاشة وقارئ للبطاقات من نوع إكسبريس ٣٤ (٣٤/ExpressCard)، أما من الجهة الأمامية ففيها منفذان تسلسليان (USB) ومنفذان لـ ٢٣٢ (COM RS٢٣٢) ومقبسان للمايكروفون والصوت، ويعمل على أنظمة ويندوز لغاية النسخة رقم ٧، ويعمل كذلك على نظام أوبينتو (Ubuntu).

وبإمكانك وضع مثل هذا الحاسب في السيارة أو أي مكان يوفر مصدراً للطاقة، فحاجته للطاقة محدودة.