

"زندگینامه افراد موفق خارجی" ROBERT KUOK ((سلطان شکر))

ثروتمندترین مرد کشور مالزی که در حال حاضر در هنگ کنگ اقامت دارد با سرمایه ای معادل ۵ میلیارد دلار در لیست ثروتمندترین های سال ۲۰۰۵ جهان قرار گرفته است. اگر چه قرار گرفتن نام او را در این لیست باید به اثباتش دارایی هایش نسبت داد اما شهرت او در کشورهای مالزی و حتی کشورهای اطراف تنها به سبب مال و ثروتش نیست. دو ویژگی بارز این پیرمرد ۸۲ ساله که از دوران جوانی همراه او بوده است سبب برتری او از دیگران در اذهان عمومی شده است. ویژگی اول او نحوه زندگی و تعاملات اجتماعی اش می باشد. او حتی در این روزهای پیری و کهنسالی همچون یک نجیب زاده با رعایت تمامی اصول و نرم های اجتماعی در مقابل دیدگان عموم ظاهر می شود. کسانی که سالیان سال همراه او بوده اند هرگز لحظه ای را به یاد نمی آورند که او برخوردی خارج از چارچوب قرار دادی خود به نمایش گذاشته باشد.

ویژگی دوم خنده رویی و خوش برخوردی اوست. این مساله چنان در بین کسانی که با او آشنایی دارند به وضوح به نظر می رسد که آنها به طنز علت شیرینی برخورد او را در سروکار داشتنش با شکر و تجارت آن می دانند. نکته جالب اینجاست که حتی در هنگام عقد قرار دادهای مهم تجاری این خنده رویی و خوش برخوردی بارها و بارها سبب کوتاه آمدن رقبا و طرفین قرار داد شده و پیروزی نهایی او را سبب گشته است. رفتار شیرین او با اطرافیان موجب شده تا مدیران جوانی که هم اکنون تحت تعالیم آموزه های او مشغول فراگیری فنون تجارت هستند، با فراغ خاطر و بی هیچ دغدغه تمامی رموز و رازهای موفقیت در کسب و کار را از او جویا شوند و در سمت های آتی خود به کار برند.

اما در تمامی این مدت علیرغم داشتن این صفات نیکو «kuok» همواره به عنوان مرد شماره یک امپراطوری اش فرمان می راند و بر تمامی امور نظارت دارد مبادا که لحظه ای اهدافش از دیدگان کارمندانش دور بماند و آنها به بیراهه روند.

«Robert kuok Hock-Nien» در سال ۱۹۲۳ در «Johor Bahru» مالزی به دنیا آمد. پدرش یک دلال خرید و فروش مسکن بود که تقریباً سرمایه نسبتاً خوبی از این حرفه به دست آورده بود. «Robert» پس از فارغ التحصیلی از دانشکده «Raffles» در سنگاپور به نزد پدر برگشت تا همراه او به خرید و فروش زمین و مسکن مشغول گردد. در سال ۱۹۴۹، «Robert» شرکت خود را تحت عنوان «kuok brothers Sdn Bhd» به ثبت رساند و اندکی بعد تصمیم گرفت شرکت را وارد معاملات شکر نماید. در سال ۱۹۵۷ که مالزی خود را از چنگال استعمار انگلستان در آورد و به استقلال رسید «kuok» فرصت را غنیمت شمرد و تجارت خود را در سراسر این کشور گسترانید و در فاصله زمانی بسیار اندک تقریباً تمام تجارت شکر را از آن خود نمود. در دهه ۱۹۷۰، «kuok» که درصد مهمی از تجارت شکر در سراسر دنیا را از آن خود کرده بود از سوی بازرگانان به لقب «سلطان شکر» خوانده شد و پس از آن به سرعت به سراغ تجارت دیگری در کنار شکر رفت تا مبادا از جریان بازار و نوسانات آن به ناگاه متضرر نگردد.

صنعت آرد اولین صنعتی بود که بعد از شکر به سراغش رفت. با نصب بزرگترین آسیاب آرد در مالزی به راحتی کنترل این محصول را در اختیار گرفت و به سرعت روانه بازارهای خارجی شد. چندی بعد به ساخت هتل های مختلف در مالزی روی آورد و پس از آن بانکی بنا کرد. اوضاع قرار دادهای تجاری او به شکلی شده بود که به سبب هوش بالا و همچنین روابط دولتی که به دست آورده بود، به هر حرفه ای رو می کرد، در یک چشم بر هم زدن تبدیل به طلا می شد و سودهای فراوانی به سوی او سرازیر می نمود. دیگر کسی نمی توانست او را تنها سلطان شکر بنامد، حضور او در بازار آرد، نفت و گاز، هتل سازی، حمل و نقل و زمین و مسکن نیز تقریباً در نقش یک سلطان تمام عیار بود.

تقریباً فرای از شرکت ها و دفاتر و هتل های فراوانی که در مالزی دارد، «kuok» در کشورهای چون تایلند، چین، اندونزی، فیجی و استرالیا نیز نقش های مهمی در بازار این محصولات ایفا می نماید و در آنها نیز شعبات بزرگ و گسترده ای دارد.

نکته پایانی اینکه افزایش سرمایه او از ۲/۱ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۷ به ۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۵ نشان از آن دارد که کهولت سن هیچ تأثیر نامطلوبی در روند روبه رشد بازرگانی او نداشته و نخواهد داشت.

George Eastman ((بنیانگذار Kodak))

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

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

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

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

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

یکسال بعد با کمک های مالی «Henry Strong» کمپانی «Eastman Dry Plate» برپا شد و به سبب فعالیت های شدید «George» در آن دیگر مجبور به استعفا از بانک شد. در سال ۱۸۸۴ فعالیت های کمپانی «Eastman» که حال به یک کمپانی تولید فیلم تبدیل شده بود گسترش یافت و او توانست فیلم های حلقه ای را جایگزین نگاتیوهای شیشه ای نماید که با استقبال بسیار بی نظیری مواجه شد.

سرانجام در سال ۱۸۹۲ کمپانی «Eastman Kodak» افتتاح شد، کمپانی که با ظهور خود انقلاب بزرگی در صنعت عکاسی دنیا پدید آورد. اندکی بعد کمپانی «Kodak» توانست با بکارگیری چند نوآوری دیگر، دوربین های سبک با کارایی بسیار ساده را با نام «Kodak» وارد بازار نماید. شعار آنها با فرستادن این دوربین ها به بازار این بود: «شما تنها یک دکمه را فشار دهید، ما بقیه کارها را انجام می دهیم.» در مدت زمان

بسیار اندکی دوربین‌های عکاسی «Kodak» در سراسر جهان شهرت یافت و میزان تقاضای آن به شدت سرعت گرفت.

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

در سال ۱۹۰۲ «George Eastman» که حال به یک ثروتمند مشهور تبدیل شده بود، تصمیم گرفت تا خانه‌ای را که همیشه در خواب‌های کودکی‌اش می‌دیده بنا نماید. از همین رو مشهورترین آرشیفتک آن دوران در ایالات متحده «J. Foster Warner» را به خدمت گرفت و ساخت خانه را آغاز نمود. خانه‌ای به مساحت ۳۲۰۰ متر با ۵۰ اتاق و مجهزترین سیستم گرمایش، تلفن و برق و از همه مهم‌تر با طراحی داخلی طراحان کاخ سفید که هزینه ساختش مبلغی معادل ۳۳۵ هزار دلار آن زمان شد، ساخت.

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

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

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

اگر چه «Eastman» به این نتیجه رسیده که کارش را به اتمام رسانده است اما کمپانی صاحب‌نامش راه درازی را مقابل خود می‌دید. امروز کمپانی «Kodak» به عنوان یکی از بزرگترین تولیدکنندگان فیلم‌های دوربین عکاسی در جایگاهی قرار گرفته که بدون شك روح بنیانگذار خود را راضی و خشنود در بالای سر خود مشاهده می‌نماید.

Jeff Bezos ((بنیانگذار Amazon))

از اولین روزهایی که دستگاه چاپ اختراع شد تا به امروز لحظه لحظه بر تعداد علاقه مندان کتاب و کتاب خوانی افزوده می شود. سالیان سال است که اهل قلم و فکر برای یافتن کتب مورد علاقه خود به روش های گوناگون و متعددی متوسل می شوند. یافتن و مطالعه کتب در دوره ای از تاریخ تنها در کتابخانه کلیساها و یا دانشگاه های بزرگ و معتبر امکان داشت. تنها برای دستیابی به یک کتاب ارزشمند ممکن بود شما را از شهری به شهری دیگر و یا از دیاری به دیاری دیگر بکشاند. اما کم کم با توسعه ارتباطات و سهل الوصول شدن امر تجارت اندکی کار ساده تر گشت. کار به حدی ساده شده بود که تنها با بیرون رفتن از خانه و سرزدن به کتاب فروشی مرکز شهر امکان تهیه هر نوع کتابی برای شما فراهم شده بود. اما برای بشر در حال پیشرفت که لحظه به لحظه زندگی اش توأم با حوادث و اتفاقات شگرف و پیش بینی نشده است، صرف این مدت زمان جهت رفت و آمد به کتابفروشی نیز ضروری جبران ناپذیر تلقی می شود. انسان امروزی به چنان حد از پیشرفت و تکنولوژی دست یافته است که حتی برای خرید یک کتاب می تواند در اتاقش بر روی صندلی راحت مقابل کامپیوترش بنشیند و با فشار چند دکمه تمامی عملیات خرید از جمله پرداخت هزینه آن را انجام دهد. این مساله تنها برای کتاب هایی نیست که شما آنها را می شناسید؛ با ورود به سایت اینترنتی «Amazon.com» شما به راحتی می توانید در رابطه با موضوعات دلخواه خود کتبی از سراسر دنیا پیدا کنید و حتی این امکان برای شما فراهم شده است. تا به کل موضوع کتاب و احتمالاً نقدهایی که درباره آن نوشته شده است پیش از تصمیم برای خرید کتاب مورد نظر دست یابید. تمامی این تسهیلات مدیون فردی است به نام «Jeff Bezos».

«Jeff» پسر ارشد «Miguel Bezos» مدیر کمپانی «Exxon» می باشد. از همان دوران کودکی نبوغ ویژه ای برای انجام کارهای خارق العاده و نو داشت. پدر بزرگش که بازنشسته سازمان انرژی اتمی بود آینده درخشانی را برای او تصور می کرد و در تمامی روزهای تعطیل مدرسه او را به مزرعه خود در تگزاس می برد. تاثیر پدر بزرگ بر «Jeff» به حدی بود که تصمیم گرفت مطابق خواست پدر بزرگ در آینده یا یک فضا نورد شود و یا یک فیزیکیان معروف. البته این تصمیم چندان احساسی نبود چرا که او توان و استعداد خود را در این زمینه به مراتب ثابت کرده بود. از جمله ابتکارات او در دوران نوجوانی خلق مکعب بی انتها بود که با استفاده از یک جعبه مکعبی کوچک که تمامی اضلاع آن را آینه تشکیل می داد، تعداد تصویر اجسام قرار داده شده در میان جعبه را به بی نهایت می رساند که این ابتکار او در آن سن و سال شور و هیجان بسیاری را برپا کرد. دیگر اینکه هر گاه آسیاب های بادی مزرعه پدر بزرگ از کار می افتاد ابتدا پیش از خبر کردن مکانیک محل «Jeff» را صدا می کردند و در اغلب موارد او به راحتی آنها را تعمیر می کرد.

هوش و استعداد بی نظیر او در درس های مدرسه نیز ثابت شد، بطوریکه دوره دبیرستان را با بالاترین نمرات به عنوان شاگرد اول در «Miami» برگزیده شد و راهی دانشگاه شد. در دانشگاه نیز به همین شکل در رشته مهندس برق و کامپیوتر مشغول به تحصیل و سرانجام پس از اتمام دوره فارغ التحصیل شد. با اتمام دوره تحصیل، «Bezos» یک متخصص کامپیوتر شده بود. از این رو کمپانی «FITEL» در نیویورک از او دعوت به کار کرد و دو سال بعد جهت مجهز کردن سیستم کامپیوترهای کمپانی «Bankers Trust» وارد این شرکت شد و در سال ۱۹۹۰ به سبب لیاقت هایی که از خود نشان داد به سمت معاونت این کمپانی در آمد و به عنوان جوان ترین معاون آن مشغول به کار شد. در فاصله سال های ۱۹۹۰ تا ۱۹۹۴، «Bezos» وارد کمپانی «D.E Shaw» شد و با خلق پیچیده ترین سیستم تکنولوژیکی مالی، قدرت آن را در «Wall Street» فزونی بخشید و سرانجام در سمت مدیر ارشد گروه و مجدداً به عنوان جوان ترین مدیر به کار مشغول گردید.

او که تخصص ویژه ای در کامپیوتر داشت، با پدیدار شدن تجارت الکترونیک تصمیم گرفت تا از تخصص خود در این نوع تجارت نیز استفاده نماید. از این رو همراه همسرش «Mackenzie» که یک رمان نویس بود و علاقه فراوانی به مطالعه کتب گوناگون داشت، سایت «Amazon.com» را بنا کرد. البته شکل اولیه سایت و نحوه کاربری آن اصلاً قابل مقایسه با نوع فعلی در آن نبود چرا که آنها در ابتدا اصلاً توجه تصور چنین تجارت عظیمی را نداشتند. قصد آنها فروش کتاب، CD و نوارهای موسیقی و فیلم در محدوده ای اندک بود اما بازگشت زمان و درک نیاز جوامع بشری «Bezos» کم کم آن را ارتقا داد به شکل فعلی اش رساند. سایت «Amazon.com» که امروزه با فروش بیش از ۱/۹۲ میلیارد دلار و همچنین بیش از ۶۰ هزار لینک در مقام اول فروش اینترنتی قرار دارد. در ماه می سال ۱۹۹۷ وارد بورس شد و هم اکنون سهامی با ارزش بیش از ۱۷ میلیارد دلار در اختیار دارد.

«Jeff Bezos» موسس و مدیر این سایت بر اساس آمار اعلام شده در سال ۲۰۰۵ هم اکنون صاحب سرمایه ای شخصی معادل ۴/۱ میلیارد دلار می باشد که در این سال در لیست ثروتمندترین های جهان جای گرفته است.

Timothy Berners ((خالق www))

"World Wide Web" اصطلاحی آشنا برای تمامی کاربران اینترنتی است که در سراسر این کره پهناور همه آنها به هر زبان و ملیتی که باشند یک برداشت مشترک از آن دارند. اما شاید بسیاری از شما دوستان اطلاعی نداشته باشید که این کلید ورودی سایت های جهانی از کجا و توسط چه کسی پدیدار گشته است.

"Timothy Berners lee" در سال ۱۹۶۴ در لندن دیده به جهان گشود. از همان دوران کودکی عشق و علاقه فراوان به سر هم کردن اشیای کم ارزش دور و بر خودش جهت ساخت لوازم باارزش تر نشان می داد، بارها و بارها با کنار هم قرار دادن قوطی های کنسرو برای خودش ماشین های اسباب بازی درست می کرد و آنها را مقابل چشمان کودکان همسایه به نمایش می گذاشت. هنگامی که اندکی بزرگتر شد به سراغ وسایل برقی رفت قطعه های ساده الکترونیکی ساخت "Tim" برای فروشندگان لوازم الکترونیکی محله سکونتشان اصلاً قابل باور نبود.

سال ها بعد در سال ۱۹۷۶ از کالج "Queen" دانشگاه آکسفورد فارغ التحصیل شد و در همان زمان بود که اولین کامپیوتر خود را به همراه لحیم یک تکه آهن، چند قطعه TTL، یک عمل کننده M۶۸۰۰ و یک تلویزیون قدیمی ساخت. با انجام این کار، توسط یک شرکت مخابراتی با نام «Pleesy» که یکی از تولیدکنندگان بزرگ تجهیزات مخابراتی در بریتانیا به شمار می رفت، جذب شد. مدت دو سالی را که در آنجا بود توانست ایستگاه های تقویتی پیام ها را تقویت بخشد و از این رو کمک بسیار موثری به این صنعت اهدا کرد.

دو سال بعد یعنی در سال ۱۹۷۸ از «Pleesy» جدا شد و به کمپانی بزرگ دیگری به نام «DGNash» پیوست، جایی که او با هوش و ابتکار بالایی خود توانست یک نرم افزار حروفچینی برای چاپکننده های هوشمند طراحی کند.

یک سال و نیم بعد به عنوان مشاور ارشد در لابراتوار فیزیک اروپا در سوییس به کار شد و در مدت شش ماهی که در آنجا فعالیت می کرد توانست برای خودش برنامه ذخیره اطلاعات ویژه ای با کارایی بالا طراحی نماید، از آنجا که «Enquire» برنامه طراحی شده را تنها برای استفاده شخصی خودش ابداع کرده بود، درصدد انتشار آن برنیامد اما جالب اینجاست که همین برنامه بعدها زمینه ساز طراحی «WWW» گردید.

با جدایی از لابراتوار فیزیک به کمپانی مشهور «CERN» پیوست، در همان جا بود که خلاقیت «Tim» در زمینه طراحی‌های کامپیوتری بیش از پیش شهره خاص و عام شده بود و توانست با استفاده از توانایی بالایش در این امر برنامه‌های بسیار متنوعی را طراحی کند که از جمله آنها می‌توان به «WWW» اشاره کرد. این طراحی که در دسامبر ۱۹۹۰ انجام شد به افراد اجازه می‌داد تا با یکدیگر در یک وبسایت ارتباط برقرار نمایند و سرانجام در تابستان ۱۹۹۱ در اینترنت راه‌اندازی شد. دقیقاً از همین زمان بود که پیشنهادات متنوع و باارزشی از سوی شرکت‌های بزرگ کامپیوتری به سوی تیم سرازیر شد و نام او را بر سر زبان‌ها انداخت. فعالیت‌های گرافیکی و برنامه‌نویسی او از سال ۱۹۹۱ تا به امروز به حدی گسترده شده است که برای نوشتن پیرامون آنها ساعت‌ها وقت لازم است. برای نشان دادن گوشه‌ای از عملکرد این مرد بزرگ در این سال‌ها ذکر این مطلب کفایت می‌کند که از سوی امپراتوری بریتانیا لقب شوالیه- دومین رتبه عالی سلطنتی- به این مبتکر چهل ساله و مدیر کنسرسیوم «WWW» به خاطر خدماتش به توسعه جهانی اینترنت اعطا می‌گردد.

روزنامه تفاهم

Akio Morita ((بنیانگذار sony))

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

در هفتم ماه مه سال ۱۹۴۶ «Marito» به همراه یکی از هم‌زمانش در جنگ با نام «Masaru Ibuka» یک شرکت تعمیر رادیوهای دست دوم تحت عنوان «Tokyo Tsushin kogyo» بنا کردند. در آن زمان «Morita» ۲۵ سال و «Ibuka» ۳۸ سال داشت و هر دو با سرمایه اولیه ۱۹۰ هزار ین ژاپن شرکت را با ۲۰ کارمند اداره می‌کردند.

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

و اینگونه شد که «Sony» به عنوان اولین شرکت ژاپنی در بورس نیویورک حضور یافت. دو سال بعد یعنی در سال ۱۹۷۲ مجدداً Sony اولین کمپانی بود که یک کارخانه آمریکایی دایر می کرد.

البته روند کاری «Morita» و قلمرو تحت فرمانش همیشه با خط سیر صعودی همراه نبوده است. شکست Sony در رقابت با کمپانی Matsushita در عرضه و تولید نوارهای VHS و همچنین خرید ناموفق ۳/۴ میلیارد دلاری این شرکت که قصد داشت با در اختیار گرفتن کمپانی فیلم سازی «Columbia Pictures» حضور قطعی در هالیوود داشته باشد، از جمله روزگار تخطی به شمار می روند که در دوره ای مشکلات عدیده ای برای پادشاهی Sony پدید آورده بودند. اما به هر حال Sony همواره حرف اول را در بازار الکترونیک می زده و می زند.

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

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

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

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

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

مترجم: علی اخلاقی

Adam anderson ((سرمایه گذار ریسک پذیر))

آدام آندرسن خوشحال و سر حال در حالی که محصول ساخت خود را و یک تکه کاغذ با نوشته های در هم بر هم را در دست داشت، وارد بانک شد. او نمونه چیزی را در دست داشت که "امپلی فون" نامیده می شد، و در زیر زمینی خانه اش ساخته بود. امپلی فون ترکیبی از هدفون - واکمن و یک نوع میکروفن بدون دسته بود که اپراتور ها استفاده می کنند. این دستگاه یک قطعه پیوند دهنده داشت که به سیم گوشی تلفن وصل می شد. هر

کدام از گوشی‌ها دکمه مخصوص تنظیم صدا داشت، کل گوشی از یک مکانیزم فنی کششی برخوردار بود که به آسانی به وسیله یک دست بسته و باز می‌شد. پدر آندرسن از لحاظ شنوایی مشکل داشت، بویژه زمانی که می‌خواست با استفاده از شنوایی عادی اش با تلفن صحبت کند. او از تعداد زیادی دستگاه تقویت کننده کمک گرفت، اما بیشتر آنها رضایت بخش نبودند. یکی از دلایلی که بیشتر دستگاهها رضایت بخش نبود این بود که سر و صدای اتاق، گوشی که جلو گوشی تلفن بود را می‌رنجاند. بقیه دستگاهها بطور همزمان، هم صدای خروجی را تقویت می‌کردند و هم پیام فرستنده را. علاوه بر این، از آنجایی که هر دو گوش پدر آندرسن ضعیف بودند، آندرسن عنوان کرد که این دستگاه نه تنها سر و صدای اتاق را کنترل می‌کند بلکه پیام فرستاده شده را برای هر دو گوشی بطور یکسان تقویت می‌کند. بخش جالب توجه این دستگاه این بود که برای استفاده آن نیازی به دست‌ها نبود و دست‌ها می‌توانستند، صدا را برای هر دو گوشی تنظیم نمود.

ساختن آن نمونه واقعاً دشوار نبود. در حقیقت، آندرسن از قطعات رادیو‌ها و گوشی‌های تلفن‌های موجود استفاده کرده بود. او آن نمونه را به پدرش داده بود و پدرش بدون مشکل از آن استفاده کرده بود و توانایی شنوایی خودش را برای مکالمات تلفنی بهبود داده بود.

آندرسون قیمت قطعات آن دستگاه را بطور جداگانه محاسبه کرده بود و هزینه نیروی کار را به آن افزوده بود و قیمت دستگاه را تعیین کرده بود. سپس او با در دست داشتن دستگاه و کاغذی که هزینه تخمینی بروی آن نوشته شده بود با مسؤل وام‌های بازرگانی ملاقات نمود تا تقاضای ده هزار دلار برای شروع کار خود نماید. چند دقیقه بعد آندرسن با حالتی کاملاً غم‌زده بانک را ترک نمود، او با توضیح مودبانه اما ناامیدکننده مسؤل بخش کاملاً مبهور شده بود. مسؤل وام‌های بازرگانی عنوان نموده که محاسباتی که در مورد هزینه صورت گرفته است دقیق نمی‌باشد، هیچ‌گونه برنامه ریزی اقتصادی به چشم نمی‌خورد و آندرسن هیچ ایده‌ای برای بازاریابی دستگاه ندارد و قیمت محاسبه شده به درد فروش جزئی می‌خورد نه چیزی که یک تولیدکننده بخرد. سه ماه بعد آندرسن مصمم وارد بخش وام‌های بازرگانی بانک شد. او دستگاه اصلاح شده اش را همراه با یک هزینه تخمینی جدید، منابع تهیه اجزاء دستگاه، چندین نامه از افرادی که این دستگاه را استفاده کرده بودند و یک برنامه ریزی پنج صفحه‌ای در مورد چگونگی فروش دستگاه به ملاقات مسؤل بخش آمده بود.

دوباره آندرسن مایوس بانک را ترک نمود. این بار او مسؤل بخش را برای تأمین اعتبار پرداخت وام متقاعد کرده بود، گرچه هزینه تخمینی هنوز هم بالا بود. اما بانک تمایلی برای تضمین هزینه شروع تولید گسترده این دستگاه نداشت. بانک همچنان شیوه فروش آندرسن، که که فصد داشت از طریق کاتالوگ‌هایی که به وسیله پست فرستاده می‌شدند بازاریابی کند را قبول نداشت. او احساس کرد که استفاده کنندگان واقعی این دستگاه‌ها باید در مورد کارکرد این دستگاه اطمینان حاصل نمایند. آندرسن همچنان در مورد وسعت بازار این محصول نیز هیچ‌گونه اطلاعاتی نداشت، و فقط عنوان می‌نمود که در بازار افراد سالخورده، این محصول به سرعت شناخته خواهد شد. اما، مسؤل بخش وام‌های بازرگانی به او پیشنهاد نمود که آندرسن کار با او را جهت تنظیم یک برنامه ریزی اقتصادی بهتر ادامه دهد و عنوان کرد که چنانچه آندرسن بقیه کاستی‌های باقیمانده را رفع نماید او هزینه شروع کار را تضمین خواهد کرد.

مدتی بعد آندرسن محتاطانه اما با خوش بینی وارد یک دفتر یک شرکت سرمایه‌گذار پر مخاطره شد که شعبه یکی از شرکت‌های بزرگ زادگاه آندرسن بود. در آن زمان او حق اختراع خود را ثبت کرده بود، نامه‌هایی مبنی بر حمایت از طرف یک نمایندگی تولید برای فروش سمک‌ها دریافت کرده بود، و توافق نامه‌ای از یک شرکت الکترونیکی محلی مبنی بر ارائه مکان و کمک برای تهیه محصول در برابر دریافت در صد نا معینی از فروش را در دست داشت.

دو هفته بعد آندرسن سر بلند به تلفن شرکت سرمایه‌گذار پر مخاطره پاسخ داد، آنها از او خواسته بودند تا در جلسه‌ای دیگر حضور یابند و قرار دادی با شرکت به امضاء برسانند که در آن آندرسن، صاحب سرمایه‌پر

مخاطره و مونتاژ کننده ، طرفین قرارداد باشند و نمایندگی با وکالت تمام امور به شرکت سرمایه گذار پر مخاطره داده شود هیچ تضمینی برای کارکردن این دستگاه وجود نداشت، اما یک تیم می توانست، در صورت تمایل آدرس به دادن سی در صد از درآمد ، برای تولید و بازار یابی این دستگاه دست به کار شدند.

سویی چيرو هوندا((سرگذشت شرکت HONDA))

- چيرو هوندا در سال ۱۹۰۶ در روستایی کوچک، در ژاپن به دنیا آمد.
- هوندا مطالعه خود را به مجله ای بنام دنیای چرخها محدود کرد. روزی هنگام ورق زدن آن مجله چشمش به یک آگهی استخدام افتاد. شرکت آرتی شوکاتی توکیو، به یک شاگرد تعمیر کار نیاز داشت. او از آن شرکت تقاضای کار کرد، که موافقت شد.
- بیست ساله بود که مدیر به او پیشنهاد داد شعبه ای از شرکت آرت شوکاتی در دهکده اش باز کند. او مجبور بود که گاهی تمام شب را نیز کار کند.
- هوندا به این فکر افتاد که در ۳۰ سالگی نخستین اختراع خود را به ثبت برساند.
- هوندا به این فکر افتاد که از رئیس خود جدا شود، تمام اندوخته خود را به خرید توکای شویکی اختصاص داد. نخستین رینگ و پیستونهای او آنطور باید و شاید با استاندارد های معمول آن زمان مطابقت نمی کرد و قابل عرضه نبود. سنگینی بار مسئولیت کمی هوندا را خم کرده بود. پس از گذراندن دوره نقاهت، هوندا با کوله بار مختصری از اطلاعات فنی به کارخانه بازگشت تا تولید رینگ و پیستون راب کیفیت برتر از سر بگیرد. او در این بازی برنده شد او موسسه تحقیقات هوندا را پایه گذاری کرد.
- هوندا با شکوفائی مجدد حرفه اش در سال ۱۹۴۸ ، یک کارگاه موتور سیکلت دایر کرد. چند سال بعد تولیدات شرکت هوندا همه جا پیچید و مدلهاي گوناگون آن به بازار های جهان عرضه شد. شرکت هوندا در سال ۱۹۶۲ به طور رسمی اعلام کرد که به جرگه تولید کنندگان اتومبیل پیوسته است. زندگی هوندا را با دستور العمل هایی که برای کسب موفقیت در پنج عبارت زیر خلاصه کرده به پایان می رسانیم.
- ۱- همواره بلند نظر و با نشاط باشید.
 - ۲- به نظرهای معقول اهمیت دهید، به اندیشه های تازه توجه داشته باشید و اوقات خود را صرف بهبود تولید کنید.
 - ۳- کارتان را دوست داشته باشید و بکوشید تا آنجا که ممکن است کار را برای خود دلپذیر کنید.
 - ۴- بی وقفه تلاش کنید تا آهنگی موزون و آرام به کار خود بدهید.
 - ۵- ارزش تحقیق و تلاش را در نظر داشته باشید.

جیمز کری ((شرکت AOL))

AOL یا نام کامل آن America online یک شرکت بزرگ خدمات اینترنت (ISP) است. امروزه AOL شهرتش در آمریکا در این است که یکی از بهترین و بزرگترین ارائه دهندگان سرویس‌های اینترنت است. رقبای اصلی AOL دو شرکت MSN و مایکروسافت هستند. اگر مایل باشید می‌توانید سری هم به سایت این شرکت در اینترنت به آدرس www.aol.com بزنید. مقر اصلی AOL در دولس ایالت ویرجینیا است و البته در شهرهای دیگر جهان نیز به طور منطقه‌ای اداره کل دارد. برخی از این شهرها عبارتند از: ساووپولو در برزیل، شانگهای چین، سیدنی استرالیا، لندن، تورنتو، توکیو و پاریس. AOL در ابتدا فقط به مشتریان خود امکان این را می‌داد که یک مودم به قیمت ۴۹/۹۵ دلار خریداری کنند و ۱۵ دلار بابت راه‌اندازی آن بپردازند و سپس بابت هر ساعت که آنلاین می‌شوند یک دلار بدهند تا فقط بتوانند به صورت آنلاین بازی کنند و از امتیازات یکدیگر باخبر شوند. در دهه ۹۰ میلادی شرکت AOL جزو اولین شرکت‌هایی بود که به مشتریان خود که نه نظامی بودند و نه دانشگاهی سرویس خدمات اینترنت ارائه می‌کرد. تنها کافی بود کسانی که مایل به استفاده از اینترنت بودند مشترک AOL می‌شدند. با اینکه شرکت‌های ISP در آن دوران به صورت قارچ گونه‌ای رشد پیدا کرده بودند، اما سرویس خوب AOL باعث شد تا خیلی زود نیم میلیون نفر را مشترک خود کند. AOL تاکنون بازاریابی وسیعی را انجام داده است. این شرکت به بیش از ۱۰۰ میلیون خانوار CD و دیسکت فرستاده تا صرفاً از طریق اجرا کردن برنامه‌های ذخیره شده بر آنها بتوانند از سرویس اینترنت بهره‌مند شوند. خیلی از مردم اکنون این CDها را که طرح ملی گوناگونی دارند به چشم یک کلکسیون جذاب نگاه می‌کنند در اواخر دهه ۹۰ و اوایل سال ۲۰۰۰، AOL پروژه‌های مختلفی را خریداری و از آنها حمایت کرد. برای مثال این شرکت Nullsoft سازنده برنامه Winamp که اکنون در تمام کامپیوترها برای پخش mp3 استفاده می‌شود. به مبلغ ۸۶ میلیون دلار خریداری کرد و یا از netscape رقیب اصلی مرورگر مایکروسافت حمایت کرد. اما شخصیت مهمی که باعث موفقیت AOL شده است کسی نیست جز جیمز کیمزی. کیمزی در شهر واشنگتن دی سی به دنیا آمد و در ویرجینیا بزرگ شد. هر چند که حقوق کارمندی پدرش به سختی کفاف زندگی ۵ فرزندش را می‌داد.

اما مادر خانواده تاکید داشت که باید آموزش و تحصیل بچه‌ها به بهترین شکل صورت پذیرد و پسرش کیمزی را تشویق کرد تا با خواندن درس به صورت عالی بتواند بورس تحصیلی دریافت کند. کیمزی پس از یک ترم در دانشگاه جورج تاون، وارد دانشگاه آکادمی ارتش در وست پونیت شد بعد از فارغ‌التحصیلی با درجه ستوانی به عنوان تکنسار نیروی هوایی در ارتش آمریکا مشغول خدمت شد و در جریان مداخله آمریکا در جمهوری دامینک شرکت داشت او دو بار نیز به ویتنام رفت و در آنجا زبان ویتنامی را فراگرفت و با مردم آنجا خو گرفت. بعد از بازگشتش به ایالات متحده، کیمزی به دنبال کسب و کار و تجارت رفت و سرمایه خود را وارد حرفه رستوران داری و شرکت‌های سرمایه‌گذاری و بنگاه معاملات املاک و همچنین خدمات IT کرد. در سال ۱۹۸۵ شرکت Quantum computer Service را تاسیس کرد و از خدمات استیوکیس در راه‌اندازی شرکت بهره‌مند شد. در سال ۱۹۹۰ نام این شرکت را به AOL تغییر داد. امروزه AOL بیش از ۱۱ میلیون مشترک دارد و از تمام رقبای خود پیشی گرفته است و در دهه اول کار شرکت جیمز کیمزی به عنوان رییس اجرای AOL فعالیت می‌کرد. اما در سال ۱۹۹۵ او این مسوولیت را به «استیوکیس» واگذار کرد. در سال ۱۹۹۷ «جیمز کیمزی» از هیات مدیره شرکت استعفا داد که فعالیت گسترده تری را در بنیاد AOL که یک بنیاد خیرخواهانه با پشتیبانی AOL است را داشته باشد، با این حال کیمزی هنوز هم بیش از نیم میلیون سهم در AOL دارد. از طریق بنیاد خیریه AOL، پدر و مادران و همچنین معلمان، پول تحصیل

فرزندان را از طریق اینترنت دریافت می‌کنند و همچنین این شرکت از سازمان های غیرانتفاعی که کارگران AOL در آن به طور داوطلبانه کار می‌کنند حمایت می‌کند. بنیاد خیریه AOL از سازمان هایی که در زمینه خدمات اجتماعی فعالیت می‌کنند پشتیبانی می‌کند البته این بنیاد امکان این را فراهم کرده است که کارکنان شرکت AOL که تعداد آنها بالغ بر ۷ هزار نفر است در صورت نیاز به این بنیاد مراجعه کنند. جیمز کیمزی اکنون خانه خود را در شهر واشنگتن جایی که در آن به دنیا آمده است مستقر کرده و فعالیت های خیرخواهانه اش را در کمک به بیماران معلول فکری ادامه می‌دهد.

AOL امروزه بزرگترین ارایه دهنده خدمات اینترنت در آمریکا به حساب می‌آید.

بیل گیتس ((رئیس شرکت مایکروسافت))

پدیده گیتس

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

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

وقتی که نوبت به آینده می‌رسد آنها آن را به دست می‌آورند ولی ما به دست نمی‌آوریم. گیتس که از نظر فنی باسواد و از لحاظ روشنفکری نخبه‌گراست نشانه‌ای از رهبران آتی می‌باشد. گرچه او در رد موند واشنگتن مستقر است احتمالاً می‌توان وی را از بزرگترین بازرگانان ناحیه سلیکون ولی (Silicon Valley) نامید. از نظر برخی‌ها در شرکت مایکروسافت او یک چهره صوفیانه و تقریباً مذهبی است در حالی که از نظر دیگران در صنعت او ضد مسیح است. هر دو نظر غیرمتعارف به نظر می‌رسد ولی جای تردید نیست که نفوذ او تا چه

اندازه قدرتمند می‌باشد. (با این همه سروصدا که درباره سوءاستفاده ادعایی از قدرت انحصار شده فراموش کردن آنچه در گذشته در دهه ۱۹۷۰ بر سر شرکت آی‌بی‌ام آمد و هدف تحقیقات ضد تراست بود، آسان می‌باشد). با همه این احوال، حافظه ضعیف می‌شود. امروزه ما شرکت آی-بی-ام را در مقایسه با شرکت مایکروسافت مقدس‌تر تلقی می‌کنیم. ماهیت قدرت چنین است. یعنی ما از آنچه کمتر درک می‌کنیم ترس بیشتری داریم.

شما در شیوه مدیریت گیتس سرنخی از سبک رهبری در دانشکده‌های بازرگانی نخواهید یافت. در واقع، استادان و کارشناسان مدیریت در مورد آنچه رئیس هیئت مدیره مایکروسافت و مدیر اجرایی آن را اینقدر موفق ساخته به طور عجیبی ساکت هستند. شاید هم احساس حقارت و بی‌اعتنایی می‌کنند. گیتس سرانجام هاروارد را که در آن تحصیل حقوق می‌کرد رها نمود. دانشجویان بیشتر رهبران تجاری سنتی یعنی مدیران اجرایی سنتی را ترجیح می‌دهند.

پس ما برای شناخت آنچه این امر را قابل توجه و مهم می‌سازد به کجا باید مراجعه کنیم؟ کجا بهتر از خود دانشنامه مایکروسافت یعنی Encarta است؟ در این دانشنامه تحت مدخل گیتس، ویلیام، هنری سوم آمده که «بیشتر موفقیت گیتس در توانایی وی نسبت به برگردان دیدهای فنی به استراتژی بازار و آمیختن خلاقیت با بینش فنی بستگی دارد.» سرانجام آنچه بیل گیتس را متمایز از هر رهبر تجاری دیگر در تاریخ می‌کند احتمالاً نفوذی است که او بر زندگی‌های ما دارد. در حالی که قدرت غول‌های پیشین معمولاً در یک بخش یا صنعت متمرکز بود، قدرت نرم‌افزاری مایکروسافت چنگ‌های خود را در هر حوزه‌ای از زندگی ما گسترانده است. سلطان‌های رسانه‌ای مانند روبرت مرداک ما را ناراحت می‌کنند زیرا آنها قدرتی دارند که آنچه را که در روزنامه‌ها و تلویزیون‌هایمان ظاهر می‌شود کنترل می‌کنند. ولی نفوذ افرادی که نرم‌افزار را می‌نویسند غیرقابل پیش‌بینی است. دانشنامه Encarta که مایکروسافت تولید نموده فقط نمونه‌ای است از چند مورد که چگونه بیل گیتس و شرکتش در هر جنبه از زندگی ما نفوذ می‌کند. از این‌که ما از تسلط بازار نرم‌افزاری‌اش احساس ناراحتی کنیم تعجبی ندارد. این‌که از او بدگویی شود و مورد حمله قرار گیرد شگفت‌آور نیست. روی هم رفته، چنداناً از رهبران تجاری فرصت‌باز نویسی تاریخ را پیدا می‌کنند؟

ولی در شرایط هوچی‌گری و ضد‌هوچی‌گری، بیل گیتس چه نوع فردی است؟ آیا او فردی تیزهوش است که اصولاً فقط در کامپیوتر تیز و باهوش بوده و در زمان و مکان مناسب قرار گرفته، یا اینکه چیزی بدیمن‌تر درباره مردی وجود دارد که می‌توانست به راحتی در دهه بیست زندگی خود کنار مگ‌یری نماید یا بازنشسته شود ولی ترجیح می‌دهد که بیشتر روزها ۱۶ ساعت در روز کار کند.

داستان‌ها در مورد گیتس ریاضی‌دان نابغه و برنامه‌نویس کامپیوتر و درباره سایر گیتس‌ها، بازرگان بی‌رحمی که برای شکست یا سرکوب رقابت با تمام توان بیرون می‌رود، به طور فراوان وجود دارد. تنها با جدا کردن واقعیت از خیال می‌توان شروع به کشف گیتس واقعی نمود. آنچه از این تحلیل به جا می‌ماند یک تصویر به مراتب پیچیده‌تر است.

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

آنچه که بیل گیتس به رهبران تجاری آینده پیشنهاد می‌کند الگویی جدید است الگویی که ویژگی‌ها و مهارت‌هایی را که خیلی مناسب برای چالش‌های قرن بیست و یکم است گردهم می‌آورد. بیل گیتس با وجود همه خطاهایش مطالب زیادی برای یاد دادن نسل بعدی بازرگانان و مدیران دارد.

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

اکنون با نگاهی به گذشته پی می‌بریم که گسترش کامپیوترهای شخصی از اداره به خانه تقریباً اجتناب‌ناپذیر به نظر می‌رسد.

بازاندیشی و بازنگری موضوع خیلی خوبی است ولی همانطور که گیتس نشان داده آینده‌نگری و دوراندیشی خیلی سودآورتر می‌باشد.

همچنین مهم است یادآور شویم که صفحات نمایش و صفحات کلید همه جا حاضر و فراگیرند که همه ما امروزه وجود آنها را بدیهی می‌پنداریم چند دهه قبل جزء داستان‌های علمی تخیلی بود. در دهه ۱۹۶۰ هنگامی که آینده‌گراها در آمریکا سعی کردند که روند شکل‌گیری اجتماع را در باقیمانده قرن پیش‌بینی کنند آنها طلوع و ظهور کامپیوتر شخصی (PC) را کاملاً نادیده گرفتند. بنابراین این امر تصادفی نیست که گیتس جوان کتاب‌های علمی و تخیلی را به خود اختصاص دهد.

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

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

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

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

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

نکته ارزشمند است که برخلاف بسیاری از افراد خیلی ثروتمند جهان، او هنوز به دنبال تلاش برای معاش است.

متخصصان کامپیوتر وارث زمین خواهند بود

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

ویلیام هنری گیتس سوم در ۲۸ اکتبر ۱۹۵۵ در شهر سیاتل از ایالت واشنگتن به دنیا آمد. والدینش به خاطر وجود کلمه سوم در نامش او را «تری» نامیدند و اعضای خانواده هرگز او را با نام دیگری صدا نکردند. گیتس متفکری استثنایی بود به طوری که در سن ۸ یا ۹ سالگی دانشنامه خانوادگی را از اول تا آخر می‌خواند. (شرکتش یعنی مایکروسافت بعداً اولین دانشنامه روی دیسک فشرده را در دنیا به نام انکارتا (Encarta) منتشر کرد.) ولی اولین هدیه واقعی او درباره ریاضیات بود که در آن ماهر بود.

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

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

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

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

آیا مصداق ضرب‌المثل «گرچه که دستش به گوشت نمی‌رسد می‌گوید بو می‌دهد» نیست؟ شاید این‌طور باشد. ولی آشکارا گیتس و همکلاسی‌هایش استثنایی بودند حتی طبق استانداردهای لیک ساید. تا سال سوم دبیرستان گیتس از نظر کامپیوتر بازان جوان‌تر لیک ساید چیزی در حد یک کارشناس کامپیوتر محسوب می‌شد. او اغلب در اتاق کامپیوتر ساعت‌ها جلسه دادگاه برگزار می‌کرد و داستان‌هایی درباره مزاحمان بدنام کامپیوتری بیان می‌کرد.

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

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

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

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

بعداً او گفت که هاروارد رفت تا از افرادی که باهوش‌تر از او بودند چیز یاد بگیرد... و دلسرد و ناامید شد. اظهار نظر احتمالاً به همان اندازه که در مورد خود عقیده بیل گیتس گفته می‌شود درباره هاروارد هم وجود دارد.

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

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

از ترك تحصیل در دانشگاه هاروارد تا شكلك كامپيوتر

ظهور مایکروسافت هم سریع بود و هم بی‌وقفه. گیتس به زودی ثابت کرد که فردی است با درک مفاهیم فنی همراه با غریزه‌های عالی بازرگانی. هنگامی که بیماری باعث شد که آلن شرکت مایکروسافت را در اوایل دهه ۱۹۸۰ ترک کند، جایگاه گیتس به عنوان رهبر محکم‌تر شد. در نیمه دوم دهه ۱۹۸۰، شرکت مایکروسافت

محبوب مرکز معتبر مالی وال استریت (Wall Street) گردید. از بهای سهام ۲ دلار در سال ۱۹۸۶، سهام مایکروسافت تا نیمه اول سال ۱۹۹۶ به ۱۰۵ دلار افزایش یافت و گیتس را میلیاردر و بسیاری از همکارانش را میلیونر کرد.

اما افزایش بهای سهام شرکت مایکروسافت خبر از یک نظم کسب و کار جدید جهانی می‌داد. تام پینترز کارشناس مدیریت می‌گوید هنگامی که ارزش بازار مایکروسافت از ارزش شرکت جنرال موتورز تجاوز نمود دنیای تجاری دگرگون شد. در خلال نوشتن این کتاب در ۱۶ سپتامبر سال ۱۹۹۸، ارزش شرکت مایکروسافت در بازار از ارزش شرکت بزرگ جنرال الکتریک (GE) فراتر رفت و بزرگترین شرکت آمریکا گردید که ارزش آن در بازار به ۲۶۲ میلیارد دلار رسید. گیتس و مایکروسافت عمدتاً جدا نشدنی‌اند.

فلسفه کسب و کار

سرگذشت مایکروسافت تقریباً سرگذشت یکی از شرکت‌هایی است که رشدی سریع و بی‌وقفه در یکی از رقابتی‌ترین صنایع جهانی داشته است. تحت رهبری بیل گیتس که شرکت را به کمک پل آلن در سال ۱۹۷۴ بنیان نهاد شرکت مایکروسافت با دو نفر آغاز به کار نمود و در حال حاضر بیش از ۲۰۵۰۰ نفر را در استخدام داشته و فروش آن افزون بر ۸/۸ میلیارد دلار در سال می‌باشد. شرکت مایکروسافت موفقیت خود را ناشی از ۵ عامل زیر می‌داند:

- نگرش بلندمدت

- جهت‌دهی به نتایج

- کار گروهی و تلاش همه جانبه فردی

- دلبستگی به فرآورده‌های خود و مشتریان و

- گرفتن واکنش مشتری به طور پیوسته.

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

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

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

رمز و رازهای موفقیت

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

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

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

۲- عاشق فن آوری باش

یکی از مهم ترین جنبه های موفقیت مداوم مایکروسافت دانش و آگاهی فنی گیتس بوده است. کنترل تصمیم های کلیدی و مهم در این زمینه به عهده وی بوده و در بسیاری از مواقع او سمت و سوی فن آوری را خیلی روشن تر از رقبایش تشخیص داده و همچنین آماده بوده که راه را نشان دهد.

۳- هیچکس را زندانی خود مکن

گیتس رقیب سرسختی است. هر کاری که کرده برنده شده. به عنوان یک معامله گر، این کار او را یک مذاکره کننده فوق العاده انعطاف ناپذیر می سازد. او استخوانی لای زخم باقی نمی گذارد و به طور آشکار در مورد رقبای کاری صحبت می کند.

۴- افراد خیلی باهوش را استخدام کن

«افراد دارای بهره یا ضریب هوشی بالا» اصطلاحی است در مایکروسافت برای باهوش ترین افراد. از همان ابتدا، گیتس همیشه اصرار داشته که شرکت به بهترین ذهن ها نیاز دارد. از اینکه افراد نادان از نظر فن شناختی به او صدمه نمی زنند خرسند است. در برخی جاها این کار به عنوان نخبه گرایی محسوب شده و انتقادهایی را برانگیخته ولی اثرات مثبتی داشته است. شرکت قادر به استخدام بسیاری از دانشجویان تیزهوش شده که مستقیماً از دانشگاه به امید کار در بهترین شرکت جذب می شوند.

۵- رمز بقا را فراگیر

گیتس به راحتی می پذیرد که رقبایش بیشتر نبردهای بازرگانی را به خاطر اشتباهات خودشان باختند. آنچه او به ویژه در آن مهارت دارد فرار از دام هایی است که دیگران در آن می افتند و این در حالی است که او از فرصت های ناشی از اشتباهات دیگران بهره برداری می کند.

۶- انتظار تشکر و سپاس گذاری را نداشته باش

بیل گیتس اهمیت داشتن دوستان را در جایگاه های بالا می داند. با وجود نبرد جاری او با تنظیم کنندگان تراست آمریکا، گیتس تلاش کرده که نظر مدیران اجرایی شرکت های فورچون ۵۰۰ را جلب نموده و گردهمایی هایی از مدیران اجرایی در سیاتل و سایر شهرها در سراسر ایالات متحده برگزار می کند.

۷- جایگاه برتر را برگزین

بیل گیتس نوعی رهبر جدید در کسب و کار است. در طول سالیان، بارها نشان داده که گویا او نزدیک ترین ارتباط را با غیب گوی صنعت کامپیوتر دارد. درک عمیق او از فن آوری به عنوان یک شیوه منحصر به فرد از ترکیب کردن داده ها به او توانایی ویژه ای داده که روندهای آتی را دریابد و استراتژی مایکروسافت را هدایت و راهنمایی کند. این کار نیز مایه شگفتی در بین طرفداران مایکروسافت و مرعوب شدن رقبای آن شده است.

۸- همه پایگاه‌ها را تحت پوشش قرار ده

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

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

در پیوند با ارزش‌گذاری بازار سهام شرکت، مایکروسافت نسبتاً شرکت کوچکی باقی مانده است. همچنین از نظر داخلی، شرکت همواره به بخش‌های کوچک‌تر تقسیم شده تا مناسب‌ترین محیط گروه بازرگانی را حفظ کند. گاهی اوقات، تغییرات به قدری سریع بوده که به نظر می‌رسد مایکروسافت تقریباً به طور هفتگی بخش‌های جدید ایجاد می‌کند. گیتس به حفظ یک ساختار ساده اعتماد دارد تا او را قادر به حفظ کنترل شرکت کند. هر موقع احساس کند که خطوط ارتباطی در حال کشش یا نامشخص است او در ساده کردن ساختار تردیدی به خود راه نمی‌دهد.

۱۰- همیشه مواظب کارهایت باش

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