

全球顶尖企业家智慧系列



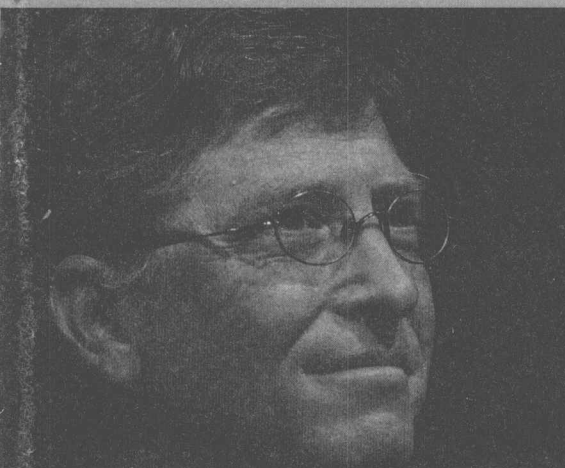
汇集世界首富最隐秘的成功智慧精华

向比尔·盖茨 学成功智慧

彻底改变无数青年命运的成功密码

李帅达 周星潼 著

 现代出版社
MODERN PRESS



全球顶尖企业家智慧系列

向**比尔·盖茨** 学成功智慧

彻底改变无数青年命运的成功密码

图书在版编目 (CIP) 数据

向比尔·盖茨学成功智慧 / 李帅达, 周星潼著. —北京:
现代出版社, 2010.1

ISBN 978-7-80244-541-3

I. ①向… II. ①李… ②周… III. ①盖茨, B. —商业经营—经验 ②成功心理学—通俗读物 IV. ① F715 ② B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 235299 号

作 者: 李帅达 周星潼

责任编辑: 张 璐

出版发行: 现代出版社

图片提供: CFP

地 址: 北京市安定门外安华里 504 号

邮政编码: 100011

电 话: 010-64267322 010-64245264 (兼传真)

网 址: www.xiandaibook.com

电子信箱: xiandai@cnpitc.com.cn

印 刷: 北京牛山世兴印刷厂

开 本: 720 × 1040 1 / 16

印 张: 16.5

版 次: 2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-80244-541-3

定 价: 29.00 元

版权所有, 翻印必究; 未经许可, 不得转载

错过谁也不能错过比尔·盖茨

比尔·盖茨，微软公司的创立者之一，前任董事长和首席执行官。

他从小天赋过人，13岁就接触计算机，被誉为“电脑天才”，20岁创立微软，39岁成为历史上最年轻的世界首富，并连续13年蝉联福布斯富豪榜首位置，名下资产超过500亿美元。在世人的眼中，他就是财富的代名词，是利用高科技高智商创造巨额财富的奇迹，是成功商人的典范。

比尔·盖茨与许多“草根”财富英雄不同，他出生在美国上流社会家庭，从小接受过良好的教育，并且考入了世界上最知名的哈佛大学，攻读法律专业。可是智慧超群、与众不同的他出人意料地中途从哈佛退学，创建了微软公司。正是他的这个决定，不但改变了他的人生轨迹，也改变了整个世界。

在计算机的发展史上，比尔·盖茨占据着重要的位置，为此，人们尊称他为“IT英雄”。他创立的微软公司，如今已经成为软件业的帝王，在2008年度《财富》全球最大500家公司排名中名列第44名，美国最受赞赏公司排行榜第16位，在软件行业取得了不可撼动的地位。微软的创立，不但对计算机的发展产生了重大的意义，也为其他梦想在IT行业大展拳脚的企业树立了成功的榜样。

比尔·盖茨于1975年从哈佛大学退学，和他高中校友保罗·艾伦在阿尔伯克基的一家旅馆房间里创建了微软公司。他中途辍学的原因是因为年仅19岁的他预言：“我们意识到软件时代到来了，并且对于芯片的长期潜能我



们有足够的洞察力，这意味着什么？我现在不去抓住机会反而去完成我的哈佛学业，软件工业绝对不会原地踏步等着我。”

1977年，微软公司搬到西雅图的雷蒙德，在那里开发PC机的编程软件。

微软公司创立初期以销售Basic解译器为主，随着微软Basic解译器的快速成长，制造商开始采用微软Basic的语法以及其他功能以确保与现有的微软产品兼容。正是由于这种循环，微软的Basic逐渐成为公认的市场标准，微软公司也逐渐占领了整个市场。

1980年，IBM公司选中微软公司为其新的PC机编操作系统软件，这是比尔·盖茨创业过程中的一个重大转折点。由于时间紧迫，程序复杂，比尔·盖茨当机立断，以5万美元的价格从西雅图的一位程序编制者手中买下了一个操作系统Q-DOS的使用权，再进行部分改写后提供给IBM，并将其命名为Microsoft DOS。由于IBM的PC机热销，微软的操作系统迅速占领市场，成为当时PC机的标准操作系统，微软公司也开始在市场上名声鹊起。智慧的比尔·盖茨在牵手IBM的过程中，没有因为当时两家公司的实力差距，而放弃应得的利益，他将MS DOS的版权牢牢掌握在自己手中，这个聪明的决定让微软有了日后与IBM对等竞争的资本。之后，微软又与苹果等大公司合作，公司进入了飞速发展时期。

20世纪80年代末90年代初，微软在MS DOS操作系统的基础上推出了Windows 3.x系统，进行了一次有利的尝试。1995年，微软推出了独立于DOS系统之外的Windows 95操作系统，它迅速占领了全球的个人电脑市场。微软乘胜追击，之后又分别推出了升级版本，Windows 98、Windows XP、Windows Vista，直至今天Windows系列的操作系统一直占据着全世界几乎所有个人电脑的桌面。

微软的业务绝不局限于操作系统的研制和开发，还涉及到应用软件领域。如今我们使用的OFFICE办公软件，都是微软的主打产品，多年来一直在同类软件市场上占据着主导地位，每年都为微软赚取了丰厚的利润。

20世纪90年，网络开始兴起。初期，由于比尔·盖茨对网络前景的认识不足，走在了其他公司的后面。但比尔·盖茨及时醒悟，迅速赶超，微软



生产的IE浏览器一举超越网景生产的浏览器，成为网络浏览器市场的老大。

除了PC操作系统、办公室软件及浏览器以外，微软公司的业务还涉及教育、游戏、财务、手机、网络电视、上网服务、手持设备等软件以及几十万个不同的万维网站。微软公司业务范围之广，公司规模之大，都是其他同行业公司不可比拟的。

微软从成立至今已经有34年的历史了，它从一个十几人的小公司发展到今天软件行业的龙头，不可谓不是一个奇迹，而这个奇迹的缔造者就是比尔·盖茨。

2008年，“已经坐在世界巅峰上”的比尔·盖茨从微软退休，将大部分精力放在了慈善事业中，完成了他从“首富”到“首善”的华丽转身。虽然他走到了幕后，但在人们心中，微软就是比尔·盖茨，而比尔·盖茨也就等同于微软。

比尔·盖茨的成功给了人们很多启示，与许多前辈的成功企业家不同，他的成功靠的不是高大的厂房和堆积如山的原料，而是头脑里的知识。就是凭借这些知识让他成为了第一个白手起家、在短短20年内财产曾增长至千亿美元的商业天才。

有人可能会说，他的成功有很多的运气成分。可是，哪一个成功人士不是与幸运相伴呢？运气虽然在比尔·盖茨的成功中起到过作用，但并不是最主要的。比尔·盖茨取得今天成就最大的原因是他自身具备成功的多种因素。

比尔·盖茨从小就志向远大，凡事都要争第一。而且他性格坚韧，从不轻易服输，只要是他认准的事情，他都会尽自己最大的努力去完成，这些都是成功商人应该必备的。

除了具备成功商人的性格之外，他还拥有很强的法律意识，敏锐的商业眼光，过人的勇气，缜密的逻辑思维能力，这些都是他铸就今日辉煌的必备要素。因此说，比尔·盖茨的成功绝不是偶然的，如果我们也像他一样具备这些优秀品质，那么成功离我们也不会很远。

现如今，许多年轻人都怀揣着创业的梦想，走出了校门。他们视比尔·盖茨为偶像，渴望了解比尔·盖茨，了解他的时间管理技巧、借势技巧、创



业精神、经营理念、管理艺术、用人哲学，想知道他成功的秘诀，缔造一个属于自己的财富神话。

基于读者的愿望，本书以独特的视角从微软成功运作的过程中，提炼出比尔·盖茨成熟的经营理念，并收录了大量比尔·盖茨本人讲话和观点，试图让读者从原汁原味的第一手资料中去分析和感悟比尔·盖茨成功的精髓。相信无论是创业者、管理者还是渴望成功的人士都会从本书中找到能给予自己帮助的经验 and 策略。同时，为追求事业发展的个人和企业，带来一定的启发和借鉴。

目录

Contents

序言 错过谁也不能错过比尔·盖茨 001

第一章 胆识与谋略成就大事业 001

——向比尔·盖茨学创业精神

有时候伟大的事业是一群痴迷于目标的人创造出来的。

每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所研发的技术将给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。

1. 我应为王 002
2. 伟大的事业是一群痴迷于目标的人创造的 004
3. 只要去努力，成功就属于你 007
4. 微软的一个特有的公司文化是激情 009
5. 失败是成功的一种需要 011

第二章 和时间赛跑 015

——向比尔·盖茨学时间管理

速度是企业成功的关键。时间管理不仅是独乐，也是众乐的一场赛事，和时间赛跑，人人都有可能是胜利者。

只有不参加的人，才是失败者。

1. 速度是企业成功的关键 016
2. 你比别人快才能在竞争中赢得机会 017
3. 议而不决的会议在微软是不受欢迎的 019
4. 我们无法延长时间，却可以缩短时间 021

向比尔·盖茨学创业精神



第三章 商机是抢来的不是等来的 025

——向比尔·盖茨学捕捉商机

在某种意义上，机会就是一种巨大财富。

每个人也许一生中只有一次或两次的重大机会，而抓住这一机会可能就会改变你的命运。

1. 机会是不容错过的 026
2. 抓住机会可能就会改变你的命运 028
3. 辨识并抓住机遇则意味着成功在握 030
4. 最需要的正是那些能够用行动创造机遇的人 032
5. 找到下一个市场入口 034
6. 有冒险才有机会 035

第四章 只用最聪明的人 039

——向比尔·盖茨学用人策略

如果有一天早晨醒来，微软被大火烧个精光，给我 20 名最优秀的员工，一切就可以重新开始。

毫无疑问，一个领导者拥有鼓舞、激励人的能力是很重要的，但一个好领导人，更要有洞察力和选拔人才的能力。

1. 没有人才，微软什么也不是 040
2. 我们需要世界上最优秀的人才 042
3. 面试中考察的是应聘者能否按逻辑思考 044
4. 择人任事，人尽其才 047
5. 用人不疑，疑人不用 049
6. 一个好员工应该具备的十大特征 052
7. 一流的人才要与一流的经理一起工作 054
8. 先逼他一下，再哄他一下 055



9. 用一个二流人比用错人更糟糕 058

10. 良好的人才环境，可以长久留住人才 059

第五章 没有永远的老板和员工 063

——向比尔·盖茨学团队管理

单靠个人或者少数人的力量已经不行了，个人英雄的时代业已结束。团队合作才是一家企业成功的保证，也是个人成功的前提。

我为微软的成就自豪，我更为微软的团队感到由衷的骄傲，这是全世界最优秀、最值得信赖的一个高效团队。

1. 每个人同等重要 064
2. 团队的目标就是战胜对方 066
3. 没有微软的团队，就没有 Windows 2000 的问世 067
4. 给员工营造畅所欲言的言论空气 070
5. 在员工的脸上，我看到是微笑和专注 072
6. 他们需要交朋友和玩耍 073
7. 想想公司能为员工做什么 075
8. 不要凡事一手包揽 077

第六章 信息是战略资源 081

——向比尔·盖茨学信息管理

在高速发展的信息时代，谁最先、最快、最准确地掌握了信息，谁就会率先狂赚一笔，信息无异于就是财富，甚至大于财富。

我有一个简单而坚定的信念：使你的公司在竞争中脱颖而出的有效方法，就是用信息技术做出优秀的工作。怎样获取、管理并有效地利用这些信息将决定你的成败。

1. 谁先利用好信息谁就是赢家 082
2. 利用信息来干最好的工作 084



3. 信息无疑就是财富 086
4. 只要有竞争就会有信息战 089
5. 我们为 NET 投入资源，因为我们相信会取得成功 093

第七章 必须倾听客户的声音 097

——向比尔·盖茨学营销策略

通过观察用户，了解他们的期望、价值观和需要，可以了解到这个或那个产品方案有没有达到人们的期望或是否符合人们的习惯。否则你做出的决策极有可能是错误的。

我要让人们在最短的时间里，喜欢上微软的产品，然后再用高价位收回相应的投资。

1. 应该聆听、理解并满足顾客的要求 098
2. 打开市场更是重中之重 100
3. “捆绑式”销售 105
4. 价格决定商品是否畅销 107
5. 有钱的买正版，没钱的可以买盗版 109
6. 代理制为主，特许销售为辅 110
7. 即使全无对手，微软仍需努力 112

第八章 以思考的速度来经营企业 115

——向比尔·盖茨学管理理念

很多大公司都有一套自己的管理方法。微软与之不同的是，我们只按适合微软的流程去管理。

竞争的双方，最后失败者一定是犯错误最多、最严重的一方。今天的市场已经很少再给企业改正错误的机会。每个公司都要小心谨慎，极力避免错误的发生。因此，以出色的管理成就明天的事业才是发展的根本。

1. 绝不可以用大公司的心态去思考 116



2. 管理者的行为就是企业最好的规章制度 117
3. 第一步学会尊重员工 119
4. 我希望这能增强他们的归属感 120
5. 信任是管理成功的保障 122
6. 企业不是慈善机构 124
7. 微软与众不同的就是智囊的深度 125
8. 管理的最高境界就是用文化管理企业 128
9. 我不是教育家，可我是学习者 133
10. 分层而治的管理模式 135

第九章 最好的防守就是创新 139

——向比尔·盖茨学创新精神

微软公司成功的秘密就是向未来进军，不断创新，连续创新。

有些人掌握了某种技能，生产出某种商品，就以为能一劳永逸，万事大吉了，这是非常危险的。世界上没有一劳永逸的事情，IT 技术也是科学技术发展的结果，它本身也在日新月异地向前发展，创新、淘汰，再创新，再扬弃，永无止境。

1. 好的创意如同原子裂变 140
2. 微软离破产永远只有 18 个月 142
3. 现在问题的关键是看谁能抢在前面 144
4. 抢在别人前面淘汰自己的产品 146
5. 有了新想法，立即去实施 148
6. 坚信我们会更坚强、更成功 150
7. 成功是因为站在了巨人的肩膀上 152
8. 永远不要为今天的成就满足 154



第十章 搭上成功者的“顺风车” 157

——向比尔·盖茨学乘势借力

一个善于借助他人力量的企业家，应该说是个聪明的企业家。

我们不是借助别人成功的唯一受益者。看看当今世界，企业无论大小，总会希望在别人的帮助下越做越强。

1. 与强者合作是微软走向成功的捷径 158
2. 首先发现谁会帮助自己 160
3. 做一件事情的关键是选好你的搭档 162
4. 微软的创收火山 167
5. 不要因为竞争而放弃合作 169
6. 人脉是一种潜在的财富 171

第十一章 只坐一张椅子 175

——向比尔·盖茨学决策管理

如果你想同时坐两把椅子，就会掉到两把椅子之间的地上。我之所以取得了成功，是因为我一生只选定了一把椅子。

在微软的发展过程中，起决定作用的是一个又一个经过市场检验的决策。

1. 哪怕是很小的疏忽都可能让巨人轰然倒地 176
2. 一个成功的公司可以自我更新 178
3. 领导者必须要静坐沉思未来的事情 179
4. 见识是永无止境的 181
5. 看到机会、当机立断 183
6. 纸上谈兵对微软的发展没有丝毫的裨益 185



第十二章 只有在竞争中才能成长 189

——向比尔·盖茨学竞争策略

危机能给我们带来无限的动力，使我们心中时刻警惕潜在的威胁，时时产生惧怕落后的忧虑，这更会使微软人以百倍的努力去工作，将危机转化成发展动力。这也是微软长期屹立不败的因素之一。你们应该庆幸，因为我们没有进入你们的产业。

1. 多想一下对手 190
2. 把敌人变成自己的朋友 193
3. 这些决定看起来未必像赌博 195
4. 我是一个乐观主义者 197
5. 跑到对手前面去 199
6. 取代微软的不是别人，正是微软自己 201
7. 微软要靠技术吃饭 203

第十三章 拒绝做行业第二 207

——向比尔·盖茨学专业化经营

微软只希望做一些有助于个人电脑普及的事，并无意控制娱乐界，追求建立媒体王国。

要接受日本索尼进军好莱坞，企图建立电子娱乐集团而惨败的教训，绝不要企图一蹴而就。

1. 不要去做任何自己不擅长的事情 208
2. 微软的核心竞争力就是要有领先的技术 210
3. 合理的回报 211
4. 软件行业同样需要法律知识和手段 213



第十四章 管钱比赚钱更重要 217

——向比尔·盖茨学理财策略

我只是这笔财富的看管人，我需要找到最合适的方式来使用它。
花钱如炒菜一样，要恰到好处。盐少了，菜就会淡而无味；盐多了，则苦咸难咽。

1. 让每一分钱发挥最大的效益 218
2. 花钱如炒菜，要恰到好处 220
3. 钱只有流动起来才能赚利润 222
4. 卖股票是为了分散资产 225
5. 投资不在于多少，关键是否投得聪明 227

第十五章 散财施善，树立微软形象 231

——向比尔·盖茨学社会责任

我只是这笔财富的看管人，我需要找到最合适的方式来使用它。
我不认为有钱人在任何方面都可以获得很高的声望，除非他把从公众身上取得的又返还给公众。我的财富将在我去世前全部捐献给社会慈善机构。

1. 我只是财富的看管者 232
2. 非洲永远地改变了我 234
3. 我只想让非洲儿童过得好一些 235
4. 中国是最好的合作伙伴 236
5. 我们的关注明确而有限 239
6. 我绝不会去和哪个人比谁捐款最多 240
7. 他让我放心地投入慈善事业中去 243
8. 我们决定不给孩子留遗产 245

主要参考书目 248

第一章 胆识与谋略成就大事业

——向比尔·盖茨学创业精神

有时候伟大的事业是一群痴迷于目标的人创造出来的。

每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所研发的技术将给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。

——比尔·盖茨





1. 我应为王

无论古今中外，凡是成就大事者，无不在很早就立下了远大的志向。志向是一个人终生追求的目标和希望。志向犹如一盏指路明灯，为人们指引着成功的目标和途径。比尔·盖茨十岁时就曾说过：“我应为王。”

对他而言，即使是屈居第二也是不可忍受的。他曾经对他童年时代要好的朋友说：“与其做一株绿洲的小草，还不如做一棵秃丘中的橡树，因为小草毫无个性，而橡树昂首天穹。”

比尔·盖茨从小学到大学从不抄笔记，但他却抄写过洛克菲勒的一句名言：“即使你们把我身上的衣服剥得精光，一分钱也不剩，然后把我仍在一个孤岛上，但只要有二个条件——给我一点时间，并且让一支船队从岛边路过，那要不了多久，我就会成为一个新的亿万富翁……”由此看出，比尔·盖茨在小的时候，就有一种执著的性格和不甘落后的强烈取胜欲望。他的同学曾回忆说：“任何事情，不管是演奏乐器还是作文，除非不做，否则他都会倾其全力花上所有的时间来完成。”

其实志存高远，执著追求，是一切成功者的共同特征。无论是做人，还是经商，都要有远大的志向，它指引着你前进的方向。成功者们的奋斗历程告诉我们：没有远大的志向和信念，没有对理想的执著追求，就不能成就任何的事业；只有坚定自己的信念，树立起人生的远大志向，并以超强的毅力和进取的精神去奋斗，才会赢得人生的精彩。

小时候的比尔·盖茨就有着与众不同的性格，他不喜欢和其他小伙伴一起玩耍，而独爱一个人干自己喜欢的事情。只要他想办的事情，就一定要干到最好，如果是与别人比赛，就非得胜不可，认准了的事情，任凭别人说什么，他都要一门心思干到底。他这种不服输的性格和进取精神在整个学校也是赫赫有名的，几乎没有任何一个同学能比得过他。比尔·盖茨4年级时，老师给他们布置了一道作业，要学生写一篇四五页长的关于人体特殊作用的作文，结果其他同学都按照老师的要求写了四五页，而比尔·盖茨一口气写了30多页。