

兰东辉/主编
戴安强/编著

像比尔·盖茨

那样思考

Xiang Bill Gates Nayang Sikao



◎ “感·知·行” 青少年快乐成长书系

“感·知·行”系列丛书，以快乐的旋律，伴随着青少年朋友们的一言一语，一笑一颦。
在自由的气氛中阅读，在阅读中分享快乐，在快乐中茁壮成长。
一书在手，就是一次快乐的心灵之旅。

像比尔·盖茨那样思考

兰东辉 主编

戴安强 编著



中央广播电视大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

像比尔·盖茨那样思考/兰东辉主编. —北京:

中央广播电视大学出版社, 2009.11

ISBN 978-7-304-04727-6

I. ①像… II. ①兰… III. ①故事—作品集—世界

IV. ①I14

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第207006号

版权所有, 翻版必究。

像比尔盖茨一样思考

兰东辉 主编

出版·发行: 中央广播电视大学出版社

电话: 选题策划中心 010-68183482

发行部 010-58840200

总编室 010-68182524

网址: <http://www.crtvup.com.cn>

地址: 北京市海淀区西四环中路45号 邮编: 100039

经销: 新华书店

策划编辑: 吴力超

封面设计: 青鸟意讯

责任编辑: 继红 令方

版式设计: 三乖

责任印制: 赵联生

组稿: 张春孝

印刷: 北京宏伟双华印刷有限公司

版本: 2009年11月第1版

2009年11月第1次印刷

开本: 16开

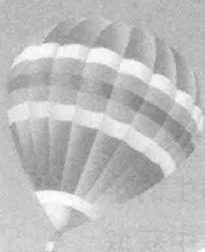
印张: 13.75

字数: 180千字

书号: ISBN 978-7-304-04727-6

定价: 24.80元

(如有缺页或倒装, 本社负责退换)



前言

在阅读中快乐成长

——“感·知·行”丛书中听你们的笑声

这是个阅读的时代，是摒弃了应试教育，素质教育之风长盛不衰的时代。

前不久，《儿童青少年分级阅读水平评价标准》诞生了，指出了阅读主体的差异性、评价标准多样化、鼓励为主、理解为重四大原则，并对每一学段做了量的规定。与此同时，“感·知·行”系列丛书悄悄地降生了。这不是偶然，也不是巧合，是所有出版人的心在朝着同一个方向想，劲儿朝着同一个方向使，使青少年在阅读中享受无尽的快乐。

分级阅读标准的出台，为青少年阅读指明了方向。

什么是儿童分级阅读呢？就如同各个不同年龄段的孩子需要补充不同营养一样，儿童分级阅读，就是根据儿童的认知发展水平，为他们提供适宜的阅读材料，让他们拥有均衡的精神营养。

现实中，读书之法甚多，不外乎读，感，悟。我们的青少年，读完书，感悟之后呢？不是想想就结束完事，而应该是行动的开始。先把感悟变成自己的思想，然后用来指导实践，然后再思考、





实践,并多次反复,从而使认识得到升华。感:在妙趣横生的小故事中收获感动、学会感恩;知:在富有真知灼见的感言中获取知识、启迪智慧;行:在快乐中体验、践行生活的真谛。

有一本好书,不亦乐乎。

“感·知·行”书系的编辑在组稿过程中,于故事里选故事,在精华中挑精华。每有稿件,或欣然点头赞许,或黯然摇头叹息,只怕选出来的不是精品,只怕内容不够丰富。他们真正做到一份付出,一份真诚,一份快乐,一份精品。奉献的是他们的汗水,收获的是你们的快乐。

“感·知·行”系列丛书像快乐的旋律,伴随着青少年朋友们的一言一语,一笑一颦,使你们在自由的气氛中阅读,在轻松的阅读中分享快乐,在无限的快乐中茁壮成长。

一书在手,就是一次快乐的心灵之旅。

目录

丢掉金蛋的比尔·盖茨·····	1
抛弃了哈佛的人·····	3
死坦克拖回活坦克·····	5
卖梳子给和尚·····	7
致命的纸条·····	9
果酱里的少年富翁·····	11
专家们<4小时·····	14
把美国佬逼急·····	16
三位都排在最前面·····	18
半小时决定了命运·····	20
把冰箱卖给爱斯基摩人·····	22
把斧子卖给小布什·····	24
爱因斯坦为什么能成功?·····	27
它爱上了蚜虫·····	29
破房子里的百万富翁·····	31
第21名,如何脱颖而出·····	33
几个字引发的危机·····	35
鳊鱼的神话·····	37
小和尚丢掉了春天·····	39
的哥,给微软白领上课·····	41
100万美元,是钓出来的·····	43
东京市区里有悬崖·····	45

把彩电放到灯泡里	47
一个炮仗5000块	49
把冰卖给爱斯基摩人	51
最狠心的男人	54
阴谋，在草帽里	56
废除所有的监狱	58
富翁——淘金的失败者	60
你只需要穿件红衣服	62
杀死贝多芬的人	64
最职业的司机	66
喜欢吃亏的洛克菲勒	68
上帝的选民	70
500万美元<摸脸颊	72
1毫米=5万元	74
坏山路上有钱赚	76
自由女神下的垃圾	78
给钱让你不开心	80
一张薄纸打败老鼠	82
六阿婆的俩眼睛不一样	84
百万年薪的山里人	86
销售冠军的小铁锤	88
雇小白鼠打工	90

毛姆的征婚启示	92
他们竟然喜欢进监狱!	94
屁股下的秘密	96
他在窃听!	98
上万头牛<一双鞋子	100
瓶子也性感	102
爱迪生的办法	104
你请假,就多给你钱	106
逃跑最需要带的东西	108
让总统帮你卖书	110
租山羊吃草	112
探险家分宝物	114
上帝都开不了的锁	116
他抢首领的女人	118
享受坏的开始	120
一个合理的颠倒	122
干旱地区卖雨伞	124
鸟肚子里的珍珠	126
捕捉狡猾的章鱼	128
后面有人	130
送给你,留给大家	132
不能让奥运会带来灾难	134

拿破仑的棋子·····	136
舐血后的老虎·····	138
转过身，就打大胜仗！·····	140
这个小贩喜欢吃亏·····	142
赫鲁晓夫的难题·····	144
数学考零分的亿万富翁·····	147
福特的牛肉铺·····	150
冠军的鼻子·····	153
通缉犯帮你赚钱·····	155
囚禁脑袋的篮筐·····	157
这次，狼帮了羊一把·····	159
提着脑袋搞发明·····	161
荒野上的大富翁·····	163
摔下来的是高手·····	165
比大人更大人的孩子·····	167
一块钱租个保险箱·····	169
温度计里的诡计·····	171
一只烂西瓜与诺贝尔奖·····	173
一只小孔值一百万美元·····	175
给漂亮小姐听诊·····	177
守城将军放火了·····	179
用耳朵游泳的人·····	181

鱼骨刻的老鼠·····	183
猴子与老虎抢桃子·····	185
草坪上的灵感·····	187
蜜蜂杀死了天敌·····	189
建议你们，抢劫我·····	191
辱骂师傅的诸葛亮·····	193
砖头大小的金子值多少钱·····	196
做亏本买卖的百万富翁·····	198
状元的染料盒·····	200
拦截哥伦布·····	203
在水泥地上留下脚印·····	205
捉鱼的诀窍·····	207





只有打破旧思维的桎梏，
思路才会见光明。

敢于坚持，勇于放弃。

丢掉金蛋的比尔·盖茨

敢于坚持，勇于舍弃，创造财富神话！

这就是比尔·盖茨！

20 世纪 70 年代以前，大型机、巨型机引导着计算机的发展潮流，个人计算机不被看好。当时，制约个人计算机普及的因素主要有两个：一是相关元器件体积太大，勉强缩小体积后的机器配置太低，二是根本没有便于用户掌握的计算机程序语言。

1975 年 1 月，比尔·盖茨还是哈佛大学法律系二年级的学生，一天他从《大众电子学》封面上看到了第一台个人计算机照片。该计算机使用了 Intel 8080 CUP 芯片（8 位机），他敏锐地意识到这种计算机体积小、价格低，可以进入家庭，甚至会达到人手一台，这里蕴藏着巨大的商机！同时，这不仅可能引起计算机领域的革命，而且可能引起整个人类社会生活方式、工作方式的革命。

于是，他下定决心要紧紧把握住这个千载难逢的机遇。

比尔·盖茨主动给 MITS 公司老板写信，要为他的个人电脑配备 BASIC 解释程序（他清楚地知道，若没有便于用户掌握的计算机程序语言，个人电脑难以普及），在他的好友艾伦的帮助



下,比尔·盖茨花了五个星期时间终于出色地完成了这一任务,为个人电脑的普及做出了重大贡献。接着,他从哈佛中途退学并和艾伦创办了自己的公司,这就是现在闻名遐迩的“微软”。

“罗马不是一天建成的”,微软也是。

比尔·盖茨最早开发 DOS 系统的时候是非常赚钱的,被誉为“下金蛋的鸡”。这时候,比尔·盖茨再一次向世人展示了他独具的慧眼,他坚持认为 DOS 的前景并不好,应该开发更简便、更快捷、更易于掌握的操作系统。所以在这一产品还最赚钱的时候,比尔·盖茨就开始着手逐步把这个东西淘汰掉,同时把主要的力量集中到新产品的开发上。

最后,现在我们经常用的 WINDOWS 出现了,畅销全球。



要敢于坚持自己的观点,

勇于放弃眼前的利益,

用自己的目光去审视世界,

用自己的方法去解决问题。



今天,你的坚持与选择,决定了你未来的成就与道路。还可以做如下尝试:

- ★ 换位思考。面临一个问题,想一想:别人怎么解决? 傻瓜呢?
- ★ 尝试一次不跟导游团的远游吧,给自己的心一次放飞的机会。
- ★ 跟一些志趣迥异的人多交往。



机不可失,失不再来。

运气有偶然性,但对机会的把握需要大智慧。

抛弃了哈佛的人

1973年,英国青年科莱特和比尔·盖茨一起在哈佛大学念书,其天才的研发、创造能力令比尔·盖茨十分欣赏。

大二那年,比尔·盖茨找到科莱特商议一起退学,去开发32BIT财务软件。科莱特觉得这个主意太荒唐,拒绝了他的邀请。

四年后,比尔·盖茨开发出了32BIT财务软件的试用版,注册了自己的公司。再次邀请大学刚毕业的科莱特加盟。但科莱特感觉自己的知识储备还不够,再一次拒绝了邀请。

十年后的1983年,科莱特成了哈佛大学计算机系BIT方面的博士研究生,而退学的比尔·盖茨在这一年进入了美国《福布斯》杂志亿万富翁排行榜。

直到1995年,科莱特终于认为自己已完全具备了足够的学识,可以研究和开发32BIT财务软件了。而就这一年,比尔·盖茨却已绕过BIT系统,开发出比它快1500倍的EIP财务软件,并成了世界首富。

再后来,科莱特在拥有了丰富的知识后,进入微软公司,很快他就成为了研发团队的骨干,领导着自己的团队进行着天才的创造。而比尔·盖茨选择了急流勇退,退居微软幕后,将更多的精力用在了慈善事业上。



就是这样,比尔·盖茨以其微软创始人的身份、拥有的巨额财富和慈善事业闻名世界;而科莱特,也许我们现在就在享用他天才的设计,却没有几个人知晓他的存在……

科莱特精心准备好了一切,却已经失去了宝贵的良机;而比尔盖茨却果敢地停学创业,赢得了最佳的发展时机,及早实现了辉煌的成功。

后来,比尔·盖茨在接受《财富》杂志采访时说:“我只是感觉自己应该创业了,当然那个时候有些盲目,对自己的创业成功没有把握,但我感觉我的做法是正确的——那就是,该创业的时候,不能因为自己的某一点条件没有具备就去等待。事实上,要等到哈佛大学毕业后再次创业,那么现在的世界首富肯定不会是我,我敢肯定。”



你不能等一切条件都具备了,

才敢去行动。要知道,

机会是稍纵即逝的,它不会等你!



害怕失败是人生的大敌。不能错失从失败中获取力量的机会。你还可以做如下尝试:

- ★ 尝试着改变你的环境。比如物品或家具的摆放位置。
- ★ 从现在开始,观看几部不同风格的电影和小说。
- ★ 遇到困难时,相信:太阳明天依旧升起,明天依然灿烂。





山穷水复疑无路，
柳暗花明又一村。

所谓的智慧，
就是在别人看到绝望的地方看到希望。

死坦克拖回活坦克

第二次世界大战期间，苏军与德军在乌克兰战场激烈交火。在一次战斗中，一辆苏军重型坦克一马当先，冲入德军腹地，不料陷入了一个深水坑里，发动机突然熄火，一下子动弹不得。此时里面的苏军坦克手除了手枪就再也没有任何能够使用的武器了。就在这个时候，德国兵一窝蜂地冲上来，用枪托、皮靴拼命地敲打着坦克的铁甲，大声喊着：“嗨，俄国佬！你们跑不了啦，赶快出来投降吧！”

“苏联红军绝不当俘虏！”坦克里发出几个洪亮而坚定的声音。

德国人气坏了，他们找来柴草和汽油，威胁要把坦克里的苏军活活烧死。

“限你们一分钟，如果再不投降，就把你们全烤熟了。”德国士兵得意地吼道。

情况真是万分危急，“被火烤死还是投降”？坦克手们都不希望是这样的结局，于是准备集体自杀殉国。坦克里洋溢着慷慨悲壮的气氛，年轻的安德烈·米勒举起了手枪，忽然眼睛一转，一道智慧的火花闪过他的脑海……

就在这时，坦克里传出“哒哒哒”的几声枪响和几声惨叫。



接着,任凭德国人怎么喊话坦克里也没有声音了。“他们一定是自杀了。”德国兵说着,有的爬上了那个坦克,想要打开坦克的舱门探个究竟。可是,坦克舱门是从里面反扣死的,德国兵费了九牛二虎之力,却怎么也打不开。德军心想,既然苏军坦克手已经自杀了,将这辆重型坦克拖回去也是一件不错的战利品。

“把它拖回去!”

一个德国军官命令道。可这是一辆超重型坦克,一辆德军坦克根本拖不动,于是他们又调来一辆坦克,终于将这辆超重型坦克从泥潭中拉了出来。可就在要拖回自己的阵地时候,德国人做梦也没想到的事情发生了——当他们如此“热心”又费力地将深陷水坑的苏军坦克拉出来后,那辆坦克却突然发动起来。当年,苏军坦克的马力比德军的大得多,巨大的力量使德军坦克无法与之抗衡。结果,“偷鸡不成蚀把米”,德军眼睁睁地看着自己的两辆坦克反被苏军坦克拉回了苏军的阵营。

青春思语

兵法有云“置之死地而后生”。

绝望无助时,永远不要放弃,

成功与失败有时只在一念之间。



转变思路,你会发现生活中许多的“不可以”都是纸老虎。还可以做如下体验:

- ★ 问一下周围的人,看看有没有“急中生智”的事情;
- ★ 给自己设定一个极限,然后试着突破它。
- ★ 查阅一下“特洛伊木马”,看看跟上面的故事的异同。



世上无难事，只怕有心人。

你也可以“把信送给加西亚”。

卖梳子给和尚

有一家效益相当好的大公司，为扩大经营规模，决定高薪聘请营销主管。广告一打出来，报名者云集。

面对众多应聘者，招聘工作负责人说：“相马不如赛马，为了能选拔出高素质的人才，我们出一道实践性题目，就是想办法把木梳尽量多地卖给和尚。”

绝大多数应聘者感到困惑不解，甚至愤怒，出家人要木梳何用？这不明摆着拿人开涮吗？于是纷纷拂袖而去。最后只剩下三个应聘者：甲、乙和丙，负责人交代：“以10日为限，届时向我汇报销售成果。”

10日到。

负责人问甲：“卖出多少把？”答：“1把。”“怎么卖的？”甲讲述了他历尽辛苦，游说和尚买把梳子，无甚效果，还惨遭和尚的责骂，好在下山途中遇到一个小和尚一边晒太阳一边挠着头皮。甲灵机一动，递上木梳，小和尚用后蛮喜欢，于是买下了一把。

负责人问乙：“卖出多少把？”答：“10把。”“怎么卖的？”乙说他去了一座名山古寺，由于山高风大，进香者的头发都被吹乱了。他找到寺院的主持，说：“蓬头垢面是对佛的不敬。应该在每座庙的香案前放把木梳，供善男信女梳理鬓发。”主持采纳