

破解世界首富的聚财之道 / 世界首富聚财方式的活学妙用



比尔 · 盖茨

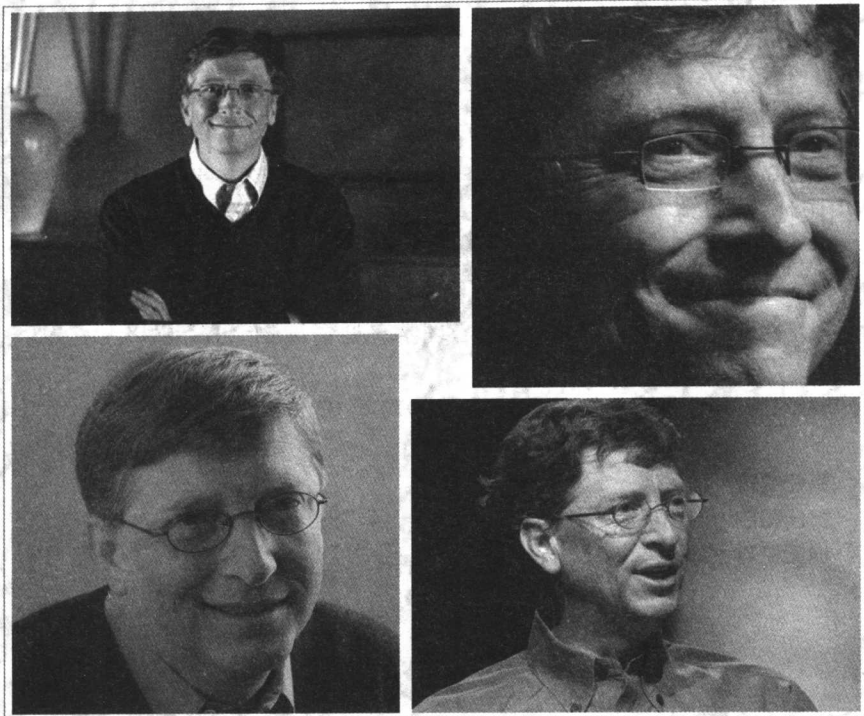
最隐秘的十二条聚财之道

罗 鲜◎编著

他是成功的企业家，但他垄断行业、欺凌弱小；
他是“最慷慨的慈善家”，但他的慈善之举不过是有史以来最昂贵的公关活动；
他是当之无愧的全球首富，但他只会贪婪地在股市中套现，从微软用户的身上榨钱……
然而就像美国人说的那样：“不管你是爱他，还是恨他，
你都无法漠视他——这就是比尔·盖茨的魅力。”

中国物资出版社

破解世界首富的聚财之道 / 世界首富聚财方式的活学妙用



比尔 · 盖茨

最隐秘的十二条聚财之道

罗 鲜◎编著

他是成功的企业家，但他垄断行业、欺凌弱小；
他是“最慷慨的慈善家”，但他的慈善之举不过是有史以来最昂贵的公关活动；
他是当之无愧的全球首富，但他只会贪婪地在股市中套现，从微软用户的身上榨钱……
然而就像美国人说的那样：“不管你是爱他，还是恨他，
你都无法漠视他——这就是比尔·盖茨的魅力。”

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

比尔·盖茨最隐秘的十二条聚财之道/罗鲜编著. —北京:中国物资出版社,2007.4

ISBN 978 - 7 - 5047 - 2627 - 8

I. 比… II. 罗… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 030604 号

责任编辑 钱 瑛

责任印制 方朋远

责任校对 孙会香

中国物资出版社出版发行

网址:<http://www.clph.cn>

社址:北京市西城区月坛北街 25 号

电话:(010)68589540 邮政编码:100834

全国新华书店经销

中国农业出版社印刷厂印刷

开本:720×980mm 1/16 印张:18.5 字数:284 千字

2007 年 4 月第 1 版 2007 年 4 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978 - 7 - 5047 - 2627 - 8/B · 0083

印数:0001 — 5000 册

定价:28.80 元

(图书出现印装质量问题,本社负责调换)

破解世界财富的聚财之道 / 世界财富聚财方式的活学妙用



比尔·盖茨

最隐秘的十二条聚财之道

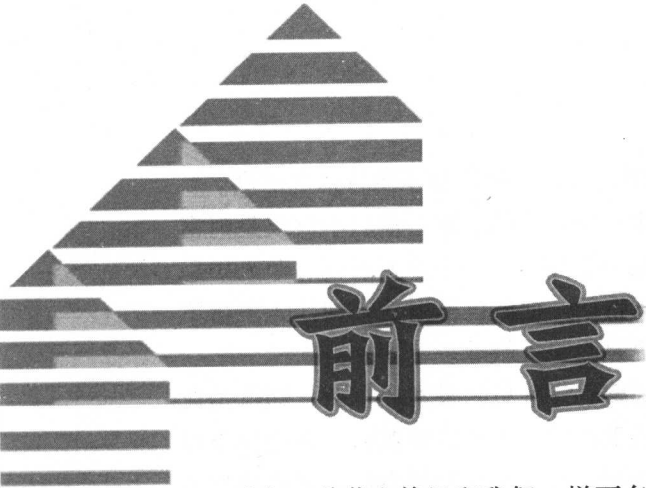
罗 祥 编著

他是成功的企业家，但他谦称行差，取道弱小。
他是“最慷慨的慈善家”，但他的慈善之举不过是他文以来最厚实的公共资助。
他是当之无愧的全球首富，但他只肯将财富在慈善中撒播，从那位用户的身上得钱……
他既慷慨又为人设陷阱，“中圈套者多，反是慷慨。
你都无法抗拒他——这就是比尔·盖茨的魅力。”

中国财富出版社

封面设计

方正工作室
TEL: 04422651



前言

比尔·盖茨也曾经和我们一样不名一文，但他知道如何利用自身的优势去抓住身边的机遇，于是，他成功了。他 20 岁开始领导微软，31 岁成为有史以来最年轻的亿万富翁；37 岁成为美国首富并获得国家科技奖章；39 岁身价一举超越华尔街股市大亨沃伦·巴菲特而成为世界首富。

从 1994 年到 2006 年，他已经在世界首富这个宝座上待了 12 年。根据《福布斯》统计，这位电脑时代的“奇才”目前名下净资产为 500 亿美元，虽然仍大大少于他在 1998 年创下的 1000 亿美元的纪录，但是这样的财富，已经超出常人的想象。也许这样计算会更容易理解：

2000 年以前，盖茨每秒赚 250 美元，即每天赚 2000 万美元，一年赚 78 亿美元；

假如盖茨掉了 1000 美元，他也懒得去捡，因为他去捡要花掉 4 秒钟，这一弯腰和起身的时间他已赚回 1000 美元；

美国的国家债务约 56200 亿美元，如果由盖茨来还，他能在 10 年之内还清美国的债务；

如果盖茨将钱捐给地球上每个人 15 美元，到头来，他还剩下 500 万美元零用钱；

假如盖茨是一个国家，他将是地球上第 37 个富有的国家，或是美国第 13 家大公司，甚至比 IBM 还大；

如果盖茨将所有的钱换成 1 美元一张，你可以建一条路连接地球和月球，来回 14 次，但你必须用 1400 年不停地建造这条路，而且用 731 架波音 747 飞机来运这些钱。

然而，就在盛名之下，比尔·盖茨作了一个惊人的决定，他在

2008年7月1日正式退出微软集团，从此主要投身于慈善捐助活动。

有人说比尔·盖茨的引退代表一个时代的结束，他已不仅仅是财富和智慧的象征了。比尔·盖茨已是一个神话，一个令人羡慕、令人妒忌的神话，关于他的成功，他的微软帝国，他的巨额财富，却让人不得不对他加以关注，尤其是他的财富更是吸引人眼球。

在比尔·盖茨的财富后面，隐藏着一种更为根本的东西，那就是让他成名或致富的秘密；让他跌倒后重新站起来的经验教训；他经年累月与人与物周旋所摸索出来的黄金法则；他在关键时刻力挽狂澜的精神支持……比尔·盖茨的成功，含有勤奋、含有智慧，含有机遇，也含有辛苦。把握比尔·盖茨走向成功的奋斗过程，我们会感到与其说是时代造就了比尔·盖茨，不如说是比尔·盖茨抓住了时代。巨大财富的背后是比尔·盖茨独特的知识结构、思维方式、经营策略和前瞻眼光。然而，支撑世界首富这个轰轰烈烈玩家的最隐秘的动因却很少为人所知。

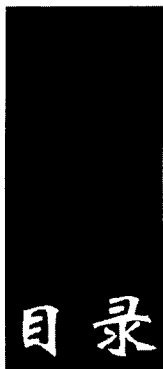
世人对盖茨的评价褒贬不一。有人说他是成功的企业家，有人说他垄断行业、欺凌弱小；有人说他是“最慷慨的慈善家”，有人说他是一个虚伪的人——他的慈善之举只是有史以来最昂贵的公关活动；有人说他是当之无愧的全球首富，有人说他只会贪婪地在股市中套现，从微软用户的身上榨钱……但是就像美国人说的那样：“不管你是爱他，还是恨他，你都无法漠视他——这就是比尔·盖茨的魅力。”

本书旨在揭开比尔·盖茨敛财聚富的神秘面纱，将其最隐秘的高超智慧还原为最普通的道理，用实实在在的文学语言告诉读者，沿着盖茨的聚富历程走去，而不是被他现在的耀眼光环所吓倒，非凡的人物和他所创造的非凡成就当中，平常人也会找到自己的影子，进而实现中国一句古话：“临渊羡鱼，不如退而结网。”

本书基于比尔·盖茨聚富的特点，总结出其最隐秘的十二条规则，希望能给读者提供一些参考。由于篇幅所限，也不能完全写出比尔·盖茨及其微软公司的方方面面，有疏漏之处请广大读者批评指正。

编者

2007.3



目录

contents



目 录

第一条

相信自己是“太阳”，具有强烈的企图心

想得到财富，首先是要把财富的观念送入潜意识，然后要相信自己会有很多财富。换句话说，就是你一定要对财富有强烈的企图心。这是无数富人用事实证明了真理，而这也恰恰是很多追求财富的人很容易忽视的一点。

比尔·盖茨创富的实战经历告诉我们，聚财一个最重要的凭借就是“企图心”：财富源于梦想，野心创造奇迹！

1. 具有支配欲和领袖欲 /3
2. 聚财者不流泪，再艰再难咬牙过 /5
3. 绝不认输的竞争狂 /8
4. 具有把事做大的强烈冲动 /10
5. 敢叫上帝让位的人 /13
6. 对于聚财者而言，没有什么不可能 /15
7. 永争第一，成为计算机帝国霸主 /18



第二条

做自己感兴趣的事，哪怕因此付出代价

很多富人虽然家财万贯，却还是过着简单朴素甚至枯燥无聊的生活，除了工作还是工作，在他们眼中，只有事业没有别的。这在外人看来太傻太苦，可他们却是乐此不疲。这其中的原因就是热爱，对自己事业的强烈热爱。

当你把事业当做一种生活方式时，事业就不仅仅是赚钱的手段，而是人生的一部分，是生命的舞台，是激情的释放点，即便是一名不文，也能聚集财富。

1. 辍学哈佛，只为电脑 /23
2. 愿意付出青春换取成就 /26
3. 垄断软件行业，遭遇前所未有变革 /29
4. 对工作的投入源于热爱 /33
5. 享受工作的快乐 /37
6. 以退休打响帝国保卫战 /40



第三条

乘势借力，用别人的智慧赚自己的钱

比尔·盖茨起家的时候，他甚至还没有一台属于自己的电脑。他通过购买别人的技术，如法炮制，然后再转让出去，很快攫取了自己的第一桶金。

后来，他又搭乘蓝色巨人 IBM 的顺风车，比别人起跑早了一步，然后一步一步登上事业的高峰。比尔·盖茨在这方面的事例太多了。

一个人，再有智识才华，能力总是有限的。巨大的成功，都是乘势借力的结果。比尔·盖茨借乘万物势力并巧妙利用的能力为人们所感佩。

1. 花钱买技术，“剽窃”不是“盗窃” /45
2. 搭上成功者的“顺风车” /48
3. 与苹果“联姻”买到了梦寐以求的图形用户接口 /53
4. 踩在他人的肩上腾飞 /56
5. 微软与中国的“亲密接触” /59
6. 利用关系成就辉煌 /63



第四条

在稳健中求发展，风险中求利益

生意场是个气象万千、险象环生、波涛汹涌的大海，在这里面什么都有可能发生。正所谓富贵险中求，有风险才会有回报，盖茨就是一个从来不惧怕风险的人，甚至还喜欢冒险。因为风险就意味着机遇，这是盖茨喜欢的理由。

1. 微软公司冒险上市，走对关键一步棋 /69
2. 蚂蚁与大象共舞 /72
3. 在孤注一掷中见真功夫 /76
4. 大赌注代表大输或大赢 /78
5. 脱离 IBM 自己单干，是巨人也要挑战 /81
6. 冒险但不冒无畏的风险 /84



第五条

在门缝里找到财富来源——善于钻营商机

善于在瞬息万变的竞争中审时度势、把握机遇是微软成功的法宝，这当然与公司掌门人比尔·盖茨的精明强干、高瞻远瞩是分不开的。谁最先把握了商机，就意味着谁最先获取了胜利的保险。盖茨曾经说过：“做生意，要想赚钱，关键在于把握时代的脉搏……”

1. “抓住了一个世纪可能只会出现一次的幸运”
——盖茨敏锐抓住格里·基德尔漏掉的机会 /91
2. 费尽心机夺商机，等待商机死得快 /94
3. 看到别人看不到的财富 /99
4. 只看前面的商机：找到下一个市场入口 /102
5. 敏感的商业经，像鹰隼一样抓住机遇 /104
6. 有人烟的地方就有微软 /106



第六条

与时间赛跑，巨人也不能打盹

在节奏快得让人吐血的现代社会中，时间就是金钱。在比尔·盖茨看来，时间的重要性是无以复加的。有人做过这样一个计算，假如盖茨掉了1000美元，他也懒得去捡，因为他去捡要花掉4秒钟，而在这弯腰和起身间他已赚回1000美元。

1. 微软的速度创造微软的奇迹 /111
2. 趁着年轻早动手 /113
3. 兵贵神速，果断出击是取胜天规 /115
4. 捷足先登才能掌握重要信息 /118
5. 先下手为强，抢占市场 /121
6. 紧跟时代步伐，适应多变社会 /124
7. 走在新商业规则的前面 /128
8. 忧患意识：逆水行舟，不进则退 /131



第七条

善“变”才能出奇迹

在新经济时代，一批超速致富的企业新生代不断涌现，其新陈代谢的速度更是惊人。昨天还是领袖，今天已成过眼云烟。在这大浪淘沙，适者生存的新经济浪潮中唯一不变的法则便是创新。盖茨被微软的员工形容为一个幻想家，是一个不断积蓄力量和疯狂追求成功的人。他的创新品质，深深地影响着公司。而盖茨的主要工作就是确保他的微软永远比竞争对手领先一步。正是这种善于突破常规的创新品质让他的微软在市场上名利双收，基业长青。

1. 努力创新，追求产品完整性 /135
2. 改变策略，进行“套装组合” /138
3. 天变地变，技术亦变 /141
4. 审时度势，淘汰的就不是你 /145
5. 勇于突破自我，开创新局面 /148
6. 灵活取舍，不与对手硬拼 /151
7. 调整结构，继续攻城略地 /156



第八条

钱要用在刀刃上，绝不乱花一分钱

很多千万富翁在创业初期，基本上没有资本优势，甚至资金还可能非常短缺。但他们后来之所以成功，就是因为他们懂得：把钱花在刀刃上。比尔·盖茨聚财最隐秘的规则之一就是“我只是这笔财富的看管人，我需要找到最适合的方式来使用它”。

1. 不在意被看成吝啬鬼 /163
2. 同样金额的钱，对不同目标有不同价值 /166
3. 绝不成为金钱的奴隶 /169
4. 比尔·盖茨想生产“百代”音乐 /171
5. 有钱不置半年闲 /175
6. 不是更多地投入，而是更聪明地投入 /179
7. 掌控“鸡蛋分篮，分散投资”的本领 /182



第九条

想方设法把别人的口袋掏空 ——花样繁多的销售手段

做生意，产品的质量固然重要，但销售也不能忽视。销售业绩是产品质量好的最直接体现。精明的比尔·盖茨运用各种服务，花样繁多的销售手段，微笑地对着顾客，精心开发产品，这一切只为一个目的，就是想方设法掏空顾客们的口袋，让他们用微软的产品。

1. 强化宣传攻势，史无前例的促销大手笔 /189
2. 以礼“俘”人，微软公司的商业手段 /192
3. 让“个人电脑”深入人心 /196
4. 要想掏空顾客的口袋，就必须倾听客户的声音 /198
5. “买一赠一”的捆绑式销售 /202
6. 绝不要自己降低售价 /206
7. 以打开市场为主导 /211
8. 利用“盗版”的赢利模式 /214



第十条

人才是聚财的关键

纵观现代企业的成败，无一不与人的水准和素质密切相关，如“巨人风波”、“亚柯卡挽救克莱斯勒”以及郭士纳使 IBM 复兴，无不展示了人才对企业发展至关重要的作用。盖茨正是清楚地认识到这点，所以他非常注重对人才的正确使用。正是科学合理的用人观，让别人也来为他赚钱，使比尔·盖茨走向了财富的巅峰。

1. 选好合作搭档，成功需要伙伴帮 /219
2. “我需要的是世界上最优秀的人才” /224
3. 充当“伯乐”的角色 /228
4. 择人任事，用人得当，人尽其才 /232
5. 一流人才只和一流经理一起工作 /236
6. 不拘一格用人才 /238
7. 寻找永远的怀疑者 /240



第十一条

向管理要“钱”——竞争管理出效益

在许多公司里，某项成功可能让你轻轻松松过上5年，但在微软，这样的成功只代表你下个工作可能会做得更好。盖茨绝对不会让员工停留在过去的成绩上。在微软，成绩代表一切，今天不能代表明天。盖茨使用的是一种优胜劣汰，适者生存的管理法则。向管理要“钱”，竞争管理才能出效益。

1. 优胜劣汰，适者生存的高压管理 /245
2. 要以人为管理之本 /248
3. 一文一武，张弛有度 /251
4. 发挥一流职员的主观能动性 /253
5. 简洁高效的网络化管理 /256
6. 保持小公司的感觉 /258
7. 金字塔式的管理模式 /260