

スティーブ・ジョブズ VS ビル・ゲイツ

竹内 一正 Kazumasa Takeuchi 著

陳冠貴 譯

Steve
Jobs

VS

Bill
Gates

史帝夫·賈伯斯

VS

比爾·蓋茲

兩大天才CEO的事業領導能力

蘋果創辦人史帝夫·賈伯斯與微軟創辦人比爾·蓋茲，乍見下雖是對比的兩人，但雙方都是以強烈的個性引導時代的經營者。本書將他們從十二種能力解讀並做比較。

從他們的壯烈工作態度、身為經營者的判斷力、與部屬或外界的溝通能力，以及擊退對手的能力，透過滿載的軼事來說明，究竟誰是最強的經營者？

スティーブ・ジョブズ VS ビル・ゲイツ

竹内 一正 Kazumasa Takeuchi 著

陳冠貴 譯

Steve Jobs vs Bill Gates

史帝夫・賈伯斯 VS 比爾・蓋茲

兩大天才CEO的事業領導能力

蘋果創辦人史帝夫・賈伯斯與微軟創辦人比爾・蓋茲，乍見下雖是對比的兩人，但雙方都是以強烈的個性引導時代的經營者。本書將他們從十二種能力解讀並做比較。

從他們的壯烈工作態度、身為經營者的判斷力、與部屬或外界的溝通能力，以及擊退對手的能力，透過滿載的軼事來說明，究竟誰是最強的經營者！

國家圖書館出版品預行編目 (CIP) 資料

史帝夫·賈伯斯 vs 比爾·蓋茲：兩大天才 CEO
的事業能力 / 竹內一正著；陳冠貴譯。-- 第一版。

-- 臺北市：天下雜誌，2012.03

224 面；14.8X20.5 公分。-- (天下雜誌日本館·商業思潮；25)

譯自：スティーブ・ジョブズ vs ビル・ゲイツ

ISBN 978-986-241-481-1 (平裝)

1. 賈伯斯 (Jobs, Steven, 1955-2011) 2. 蓋茲 (Gates, Bill, 1955-)
3. 企業領導

494.21

101001859

國家圖書館出版品預行編目資料

訂購天下雜誌圖書的四種辦法：

◎ 天下網路書店線上訂購：www.cwbook.com.tw

會員獨享：

1. 購書優惠價
2. 便利購書、配送到府服務
3. 定期新書資訊、天下雜誌網路群活動通知

◎ 在「書香花園」選購：

請至本公司專屬書店「書香花園」選購

地址：台北市建國北路二段 6 巷 11 號

電話：(02) 2506 - 1635

服務時間：週一至週五 上午 8：30 至晚上 9：00

◎ 到書店選購：

請到全省各大連鎖書店及數百家書店選購

◎ 函購：

請以郵政劃撥、匯票、即期支票或現金袋，到郵局函購

天下雜誌劃撥帳戶：01895001 天下雜誌股份有限公司

* 優惠辦法：天下雜誌 GROUP 訂戶函購 8 折，一般讀者函購 9 折

* 讀者服務專線：(02) 2662-0332 (週一至週五上午 9：00 至下午 5：30)

目錄

推薦序

造物是神聖的基礎

——李仁芳

3

推薦序

建構創業的有利環境，強化創業精神和競爭力

——陳家聲

7

前言

11

第一章

經營能力

——為什麼他們能創建世界級大企業？

21

CEO力

——開拓者賈伯斯與收獲者蓋茲

22

現實主義的蓋茲？完美主義的賈伯斯？

22／因敵人失誤得分的蓋茲

25

乘精神創傷之虛得到機會

27／沒有危機感的落日帝王

29

經常挑戰「厲害產品」的賈伯斯

30／讓白雪公主驚訝的皮克斯CG技術

32

賈伯斯開拓；蓋茲收獲

33／判定

36

預見力——為什麼他們能走在時代前端？ 41

抓住所有PC的軟體！ 41／逆行時代迷失方向的賈伯斯 43

「雲端」是那邊的夥伴？ 45／事實上也多次未命中目標的蓋茲 47

賈伯斯看出「明日價值」的能力 48／判定 51

管理力——雖然是對比，但兩者皆重視現場 53

不「炒錢」，以產品決勝負 53／與其重視革新，更執著於穩固的蓋茲 54

組織太大就不能發揮作用 56／以「現實扭曲力場」打破常識之壁的賈伯斯 59

只要命令中心人物，其他人就會跟著來 61／因為偶爾稱讚所以效果滿分 63

操縱獨裁者的方法 64／判定 66

第二章 人物力——他們的真實面以及魅力 69

人性——不管當誰的部屬都有覺悟！？ 70

甚至引起部屬心臟病發作的激烈上司 70

想說的說完就離開的賈伯斯 72

被很多人討厭，卻受更多人敬愛的賈伯斯 74

歷史是由倖存者改寫的！? 77

億萬富翁蓋茲也會省停車費 79／不盡忠就不給報酬 81

不會成為小室哲哉的蓋茲 82／吃小虧佔大便宜的賈伯斯流 85／判定 86

成長過程——有錢精英的兒子與藍領階級的養子 88

成績優秀但品行不端正的蓋茲 88／樂於指出老師錯誤的討厭學生 89

讓同乘者發抖的速度狂 91／不講究服裝到驚人的地步 92

從小時候開始唯我獨尊的賈伯斯 94

在印度流浪，免費享受公司遊戲的不良員工 96

不認女兒的父親 98／判定 99

人才獲得力——「逆淘汰賽型」與「太陽型」 101

不僱用笨蛋 101／讓最厲害的人再請來另一個最厲害的人 103

以強力光線吸引人們的賈伯斯 105／誇下海口追加勝利得分！ 107

判定 109

第三章 突破力——他們如何度過危機？

111

新產品開發能力——對比的開發態度

112

製造暢銷產品的蓋茲 112／最強的敵人出現 115

以「兩雙草鞋」度過危機的蓋茲 117

重回蘋果後，對「善用公司外資源」覺醒的賈伯斯 120

能夠斷言「如果是你們，一定能跨越」嗎？ 122／C I A式的秘密主義 125

沒有創新的蘋果就不是蘋果 127／判定 128

談判力——大玩文字遊戲的賈伯斯、功利的蓋茲

131

契約書上談判很強的蓋茲；契約書「外」的賈伯斯 131

創出「厲害商業模式」的蓋茲 132／加深對立的蓋茲與羅伯茲 134

用兩條線走鋼絲就不害怕 135／以外表來判斷蓋茲會吃苦頭 137

蓋茲瀕臨最大的危機 139／即使在審理中還是繼續擴大業績的驚異煉金術 141

以夢想聚集金錢的賈伯斯 144／讓王牌時隱時現，對手也會焦慮 146

蛙吞象之時 149／判定 152

擊退對手的能力——賈伯斯的「真正敵人」是誰？

154

對比性的「對手」定義 154／因蓋茲的劍而被折斷的「筆」 155

若踏虎尾的網景 158／對恩人也不手下留情的賈伯斯 160

不選擇追擊對手的手段 162／政權交替以後也要小心 164

判定 167

第四章 事業力——檢驗身為實業家的能力

169

溝通能力——賈伯斯的簡報能感動人的理由 170

因一句話消失的大公司 170／對非法複製展現堅定態度的蓋茲 171

成為往後業界發展基礎的「公開信」 173／「兩面」是蓋茲最大的武器 175

留下許多知名演講的賈伯斯 177／賈伯斯演講的五個秘訣 179

拚死練習就不會有死亡般的失敗 182／判定 185

行銷力——從電腦公司轉為「行銷企業」 186

盜竊化妝品業界的秘訣！ 186／品牌正是英雄 187

「Windows」的誕生 189／微軟變身成行銷企業 191

營造帥氣形象售出！ 192

即使CM（廣告片）受歡迎，產品沒賣出還是本利全失 195

以口耳相傳打造品牌實力 197

別被媒體操縱，要操縱媒體 200／判定 202

對工作的專注力——「超」努力工作的蓋茲 204

邊睡邊思考的蓋茲 204／為什麼能以全速力氣跑全程馬拉松？ 205

想做真正的工作就忘了錢吧！ 207

命運的決斷會在意外的地方進行 209

也花了十二年才成功的「Word」 212／從失敗得到的比勝利更多 213

判定 215

賈伯斯與蓋茲給我們的珍貴教訓 217

スティーブ・ジョブズ VS ビル・ゲイツ

竹内 一正 Kazumasa Takeuchi 著

陳冠貴 譯

Steve Jobs vs Bill Gates

史帝夫・賈伯斯 VS 比爾・蓋茲

兩大天才CEO的事業領導能力

蘋果創辦人史帝夫・賈伯斯與微軟創辦人比爾・蓋茲，乍見下雖是對比的兩人，但雙方都是以強烈的個性引導時代的經營者。本書將他們從十二種能力解讀並做比較。

從他們的壯烈工作態度、身為經營者的判斷力、與部屬或外界的溝通能力，以及擊退對手的能力，透過滿載的軼事來說明，究竟誰是最強的經營者！

推薦序 造物是神聖的基礎

李仁芳

「造物是神聖的基礎」這句話是日本豐田汽車，一位中級設計工程師，當年投入豐田章一郎所稱「賭上會社命運」的 F1 計畫（即後來的凌志 LS400 開發計畫），開發過程中有感而發的一句話。

一位中級設計工程師，會說出這樣一句話，常讓筆者非常感歎。

如果他有這種感觸，那他的 F1 開發計畫主持人士，是具有怎樣胸襟和視野的「大主察」（Project Leader）？而這家企業體的 CEO 又是何等人物？

豐田當年開發 Lexus，是以全球高級車盟主、金屬機械工藝世界級達人、日耳曼最富裕的巴伐利亞地區雙 B 品牌——Mercedes S3 及 BMW 7 為假想敵。在歷經一切艱辛（犧牲過一位極優秀試車員），與重大投資後的凌志，在北美上市獲得極大的成功。

作者竹內一正認為：兩位傳主事跡對日本社會最大啟示是，日本不是一個包容智慧型失敗（intelligent failure）、向前失敗（failing forward），對創業風險包容的社會。這點若沒有改造，他認為日本是出不了蓋茲或賈伯斯的。

台灣呢？像 85 度 C 連鎖體系這樣多次創業，屢敗屢戰終於成功的例子，可見台灣比起日本（雖然可能不及美國），是較能容忍創業失敗風險的地方，而我們中小企業冒險創業的精神也極其可觀。

基本上，這兩位傳主行誼，對台灣的最大啟發，應是我們對「原創造物」的氣魄還得大大提昇。

台灣並不缺創新能量。但我們的創新心血，大體灌注在流（製）程創新與元件創新上，產品硬體系統與軟體系統的創新能量則較弱乏。

目前台灣在汽車、手機、筆電業界，有少數品牌企業，能做好相當水準的系統整合及產品創新，並在歐、美、日、大陸市場經營出一番局面。但總的來看，大體上恐怕仍然是以仰賴元件創新、製程（production process）創新與流程（delivery process）創新的作業代工營運模式為主。

尤其台灣的資通訊產業，近年來的作業代工營運模式，已逐漸走到茅山道士（毛利三到四％）的境地。如果再沒有原創性產品整合系統（包含硬體＋軟體＋內容＋服務）的創新加持，台灣資通訊產業眼看前途堪憂。

台灣有前瞻眼光的企業執行長，已經有人開始體悟今後將進入「英雄產品」(Hero Products)的年代。儘管你有元件創新、有製程／流程創新，甚至也有六個西格瑪的組織／管理創新，和通路、廣告等等的創新，但是如果沒有「原創產品整合系統」的創新，一切都將白搭。因為顧客終究會問出這個問題：「說到底，到底你的牛肉在那裡？」

蓋茲和賈伯斯兩人都不是什麼完人，距中文所說的「人格者」，恐怕也相距甚遠。他們是引起部屬心臟病發作的激烈上司，是對恩人、朋友手下也不會留情的極端自利者，也是具有明暗雙重性格，難以令人親近的個性神祕者。但是，他們兩位有一共同極深刻特性：他們是真正的經營者，是真誠信仰「造物是神聖的基礎」的經營者。他們都打從心裡愛自己的產品，與最最傑出優秀的工作同仁擦出創新火花並熱衷工作，承擔技術風險與行銷風險，站在市場競爭

火線最前頭，挑起同仁與敵人戰鬥到底的堅決意志。說到底，他倆都是信仰「造物神聖」、「人才第一」的徹底經營論者。

雖然兩位的「造物神聖」信仰略有差別：賈伯斯是從零到一，一開始就追求極高的完成度。他的 iPod、iPhone、iPad 都是「震驚世界的偉大產品」。賈伯斯是擁有將「發明」培育成「產品」令人畏懼力量的可怕經營者！

同時，賈伯斯也是要求產品完成度的完美主義者；而蓋茲則是為了抓住時機，寧可犧牲完成度。他的觀念是：「最早將產品推出市場，比起製作完美產品，卻比第二家推出的更好。」換言之，蓋茲相信：「Just enough is good enough.」他是個擅長先有一，再漸增到一百的改善（Kaizen）主義信仰者。

但是，除了這麼一點小差異之外，他倆更大的共同點都是相信「原創造物才是神聖的基礎」。而也就在這一點，最最值得台灣社會各界，以及台灣的經營者們嚴肅思考省思。

（本文作者為台灣美學經濟創言人、政治大學科技管理研究所教授）

推薦序

建構創業的有利環境，強化創業精神和競爭力

陳家聲

史帝夫·賈伯斯與比爾·蓋茲，相信是大家耳熟能詳的天才人物，他們都給世界帶來了許多創新和深遠影響，他們的許多想法和作為都值得我們學習，而有關這方面的論述也非常多。本書作者藉由回顧兩位天才經營者的奮鬥軌跡，有系統地從分析經營能力、人物力、突破力與事業力等四大構面的十二個項目能力，企圖判斷誰是最強的 CEO。可想而知的是：兩人都各有所長，也都具有一些魅力領袖的共同特質，但若以企業永續經營為考量，比爾·蓋茲似乎略勝一籌。有興趣的讀者可以從作者廣泛地蒐集與資料比較中，獲得一些啟發。

但是，讀者也不必立志要成為下一個史帝夫·賈伯斯或比爾·蓋茲，畢竟天生我才必有用！每個人都有其不同的興趣、能力和價值觀，只要能清楚認識自己的特點，辨識環境中存在的機會，並以熱情、堅毅、務實的態度去追求個人的理想，實踐創造社會價值的有意義人生，我覺得都是一個成功的人，都非常的棒，因為不論在辦公職場或社會上，你都將在個人專精的領域或職涯上，做出具體的貢獻。

書中個人最欣賞的一段，是「賈伯斯與蓋茲給我們的珍貴教訓」一節，日本為什麼沒誕生像賈伯斯或蓋茲這樣的經營者呢？以及從創業和國家經濟發展的角度分析，日本社會環境對創業的限制或障礙；類似的情形也存在我們社會中，而中國大陸也有類似的聲音和討論。雖然很高興看到作者跳脫個人特質與行為的比較，而期望從國家社會的寬廣視角探討創業、創意人才與社會、經濟發展間的關係，但是較為遺憾的是，作者僅提出了有限的篇幅作淺顯的討論，讓人覺得意猶未盡，是本書美中不足之處。

美國在歷經雷曼恐慌的失敗後，鼓勵創業的社會遊戲規則，依然沒有改