

微软启示录

比尔·盖茨语录

「美国」丽莎·罗格克编

Lisa Rogak

阮一峰译

IMPATIENT OPTIMIST:
BILL GATES
IN HIS
OWN WORDS

附赠
英文

就算他卖的不是软件而是汉堡，他也会成为世界汉堡大王。

——沃伦·巴菲特

译林出版社

014036420

K837.125.38
217

IMPATIENT OPTIMIST:
BILL GATES IN HIS OWN WORDS

微软启示录

比尔·盖茨语录

[美国] 丽莎·罗格克 编
阮一峰 译



北航

C1715701

 译林出版社

K837.125.38

217

图书在版编目(CIP)数据

微软启示录: 比尔·盖茨语录 / (美) 罗格克 (Rogak, L.) 编;
阮一峰译. —南京: 译林出版社, 2014.3

书名原文: Impatient optimist: Bill Gates in his own words
ISBN 978-7-5447-4526-0

I. ①微… II. ①罗… ②阮… III. ①英语-汉语-对照读物
②盖茨, B.-语录 IV. ①H319.4: K

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第242822号

Impatient Optimist: Bill Gates in His Own Words by Lisa Rogak
Copyright © 2012 by Lisa Rogak

This edition arranged with Mendel Media Group, LLC

through Big Apple Agency, Inc., Labuan, Malaysia

Bilingual Chinese edition copyright © 2014 by Yilin Press, Ltd

All rights reserved.

著作权合同登记号 图字: 10-2012-303号

书 名	微软启示录: 比尔·盖茨语录
编 者	[美国] 丽莎·罗格克
译 者	阮一峰
责任编辑	吴莹莹
出版发行	凤凰出版传媒股份有限公司 译林出版社
出版社地址	南京市湖南路1号A楼, 邮编: 210009
电子邮箱	yilin@yilin.com
出版社网址	http://www.yilin.com
经 销	凤凰出版传媒股份有限公司
印 刷	江苏凤凰通达印刷有限公司
开 本	718毫米×1000毫米 1/16
印 张	15.25
插 页	2
版 次	2014年3月第1版 2014年3月第1次印刷
书 号	ISBN 978-7-5447-4526-0
定 价	36.00元

译林版图书若有印装错误可向出版社调换
(电话: 025-83658316)

序言

这就是我看待世界的方式,它们很清楚地说明了一件事:我是一个乐观主义者,而且是一个急切的乐观主义者。

——比尔·盖茨

无论你喜欢还是痛恨他,自从1981年第一台量产个人电脑问世,过去三十多年来,比尔·盖茨一直是全世界广为尊重的商业偶像。有时,他被说成一个高明的预言家,有时又被说成一个暴君式的、严厉得不近人情的商人。你可以任意描述他,但就是无法忽略他。尽管对比尔·盖茨的评价五花八门,但就连那些最尖锐的批评者都不得不承认一个再明显不过的事实:他参与推动了现代史上最伟大的变革之一,将20世纪70年代高不可攀的计算机技术转变成一种易于大众使用的宝贵工具,并在这个过程中创造了无数的就业机会和财富。

长久以来,比尔·盖茨一直是全世界最富有的人之一,还是历史上最有争议的创始人和CEO之一。各行各业的商人们,都从他身上吸取经验教训,借鉴他的思想和经营战略,来创建和发展他们自己的公司。与他在商业上的精明形象不同,自从2008年他离开微软公司,不再过问公司的日常运营,全职投入比尔和梅琳达·盖

茨基金会以后，他亲切温和的一面开始展现，让那些积极参与慈善事业的人们对他有了全新的认识。

尽管不再掌管世界上最强大的公司之一，比尔·盖茨依然经常出现在新闻媒体中。他与 U2 乐队的主唱博诺（Bono）和投资大师巴菲特保持良好的关系，合伙开展慈善事业，吸引了公众和新闻媒体的注意，并让他的慈善活动得到更多关注。比如，他与前总统比尔·克林顿发表联合声明，要求美国增加对海地地震灾民的援助，还在圣丹斯国际电影节上开展社交活动，推动公共教育改革。在微软公司的时候，他必须保守大量的商业机密，而现在，他定期更新社交网站和 TheGatesNotes.com 的博客，生活几乎就像一本敞开的书。

比尔·盖茨的人生第二幕，和第一幕相比毫不逊色。任何对他这个人感兴趣，或者想从他身上吸取灵感推动自己事业发展的人，都可以从他的语录中得到启发。

目录

永远的商业传奇 1

公司规模越大,越不利于追求卓越。即使我们是一家大公司,也不能像大公司那样思考,不然我们就死定了。

技术宅的家庭生活 119

生命中我最优先考虑的是我的家庭。我很早就认定,我会结婚生子。你们知道,家庭生活完全与情感有关,意味着互相分享和共同完成一些事情。

非比寻常的成长史 137

这个宇宙有可能只为我存在,你永远没办法确定这件事情。如果真是这样,我必须承认,它确实很适合我。

首富的社会箴言 189

世界正在越变越好,但是变好的速度还不够快,而且并不是每个人的处境都变好了。

比尔·盖茨大事记 231

永远的商业传奇



Acquiring Other Companies

关于兼并其他公司

We've done a number of acquisitions in our history.... A lot of the time, the reason we do the acquisition is, when we see a market developing very rapidly ... we want to reduce the amount of time it takes us to get in there, get working with customers, get the feedback that's valuable.

—*Keynote speech, San Jose State, January 27, 1998*

在历史上,我们进行过许多次兼并。大多数时候,我们这样做的原因是因为市场发展得很快……我们要减少进入市场、接触用户和获取宝贵反馈的时间。

—— 圣何塞州立大学主题演讲,1998年1月27日



Analyzing Other Companies

关于分析其他公司

We focus on what companies do well as opposed to what they do poorly. We don't dismiss a company as unimportant just because a lot of things about it may be less than perfect. The company may be doing something important; it may not even know that it is important.

—*New York Times News Service/Syndicate, February 19, 1996*

我们关注其他公司什么事做得好，而不是什么事做得不好。我们不会因为一家公司在许多方面不完美，就认为它不重要。它可能正在做某件很重要的事情，它自己可能都没有意识到。

——《纽约时报》公司，1996年2月19日



Andy Grove

关于英特尔公司的 CEO 安迪·格罗夫

Andy Grove is an incredible CEO. He's big on picking objectives, and driving the company towards that objective. He's big on clarity. He is an engineering manager, par excellence.

—Keynote speech, San Jose State, January 27, 1998

安迪·格罗夫是一个好得难以置信的 CEO。他很善于挑选目标，然后带领公司向这些目标前进。他善于把复杂的东西变得清晰明白。他是一个技术型经理人，第一流的。

——圣何塞州立大学主题演讲，1998年1月27日



Apple

关于苹果公司

To create a new standard, it takes something that's not just a

little bit different; it takes something that's really new, and really captures people's imagination. And the Macintosh—of all the machines I've seen—is the only one that meets that standard.

—*Speech, 1984*

要想创造一个新标准，一点点的与众不同是不够的，而是需要一些真的很新颖的东西，确确实实能抓住人们想象力的东西。在所有我见过的机器当中，只有 Mac 电脑达到了这个标准。

——演讲，1984 年



Bad News

关于坏消息

There is a tendency in companies to let good news travel fast. Oh, we just won this account. Oh, things went so well. But, the thing about good news is, it's generally not actionable.... Bad news, on the other hand, is actionable. This customer is not very happy. This competitor is doing something very well. This project is behind.... The sooner you get the bad news, the better off you're going to be, in order to kind of absorb it, to change your product plan, to go back and talk to the people, really dig into it. So when somebody sends me mail saying, you know, we won XYZ account for Exchange. I send mail back and say, does that mean we lost every other account, because you only sent me

mail on one account? Tell me about the ones we lost, and why? And so that's really gotten into our culture.

—Keynote speech, San Jose State, January 27, 1998

很多公司喜欢听好消息。哦，我们又赢得了一个客户；哦，事情进展得如此顺利。但是，好消息通常不会有实际价值。……相反，坏消息才比较实用。顾客不满意，竞争对手表现出色，项目进度滞后。……你越早得到坏消息，结果就会越好。你会为了纠正它，为了改变产品计划，为了反省和跟人讨论，真的深入去研究这个坏消息。所以，每当有人发邮件给我，比如报告 Exchange 软件又赢得了什么客户，我就会回信问他，这是否意味着我们丢失了所有其他客户，因为你只来信说赢得了这一个客户？告诉我我们丢失了哪些客户，以及丢失的原因。就这样，这种做法已完全融入了我们的文化。

—— 圣何塞州立大学主题演讲，1998 年 1 月 27 日



Being CEO

关于当 CEO

Steve Ballmer said ... that the responsibility of being CEO was more burdensome than he had expected. Well, I told him before he took the job that it was an inhuman job. It makes infinite demands on you, and I feel very lucky that I have Steve. I think he's stepping into the shoes exactly the way I hoped he

would.

—*Newsweek*, April 16, 2000

史蒂夫·鲍尔默说……CEO 这个职位的责任，比他想的沉重得多。关于这一点，我在他就职前就跟他说过，这是一个非人的工作。它对你有无限的要求。我感到很幸运，因为有史蒂夫帮我。我觉得他正在进入角色，与我希望的样子完全相符。

——《新闻周刊》，2000 年 4 月 16 日



Being in Charge

关于当负责人

[In high school I told the other programmers], “Look, if you want me to come back you have to let me be in charge. But this is a dangerous thing, because if you put me in charge this time, I’m going to want to be in charge forever after.”

—*Smithsonian Institution Oral and Video Histories*, 2003

（高中时，我告诉其他程序员）“事情是这样的，如果你们要我回来，就必须让我当负责人。但这是有风险的，因为如果你们这次让我当负责人，我就会要求以后一直这样。”

——史密森学会口述历史档案，2003 年



Being the Face of Microsoft

关于充当微软公司的脸面

Externally, people tend to identify the company with one person. It's a natural thing so I've had mostly the minuses, but [also] the pluses of that.

—Newsweek, *June 23, 1997*

在外面，人们往往让一个人代表整个公司。这是很自然的事情。尽管我得承担大多数负面效应，但同时也得到了那些正面效应。

——《新闻周刊》，1997年6月23日

People's perception of the importance of my role is certainly greater than the reality.

—Newsweek, *December 1, 1996*

人们想象中的我的角色的重要性，肯定比现实中的更大。

——《新闻周刊》，1996年12月1日

The world has had a tendency to focus a disproportionate amount of attention on me.

—U.S. News & World Report, *June 16, 2006*

这个世界喜欢将大得不成比例的关注放在我身上。

——《美国新闻与世界报道》，2006年6月16日



Bono

关于 U2 乐队主唱博诺

[One night] he was on fire, talking about how we could get a percentage of each purchase from civic-minded companies to help change the world. He kept calling people, waking them up, and handing me the phone. His projections were a little enthusiastic at first—but his principle was right. If you give people a chance to associate themselves with a cause they care about, they will pay more, and that premium can make an impact.

—*Speech, 2008 World Economic Forum, January 24, 2008*

(有一天晚上)他异常兴奋,谈论着我们怎么才能让那些有公德心的公司从每一笔生意中拿出一个百分点的销售额,帮助改变世界。他不停地打电话,把他们叫醒,然后把电话递给我。乍一听,他的计划有点冲动,但他的道理是对的。如果你给别人创造一个机会,让他们把自己与一个他们关心的事业联系起来,人们愿意接受更高的价格,多出来的钱会对世界产生影响。

——2008年世界经济论坛上的演讲,2008年1月24日

I tend to be a little more realistic. [Bono is] always saying,

“Yeah, we can do this!”

—Time, December 26, 2005

我更现实一点。（博诺则）总是说：“没错，我们做得到！”

——《时代》，2005年12月26日

It's not about making himself look good [Bono] really reads this stuff; he cares about the complexity. Look, Bono is really, really having an impact. Things would be very different without him.

—Time, December 26, 2005

他不是为了让自己有一个好形象，（博诺）真的读过这些东西。他很关心事情的复杂性。就是这样，博诺真的很有影响力。如果没有他，事情就做不到这个样子。

——《时代》，2005年12月26日



Breakthroughs

关于突破

A breakthrough is something that changes the behavior of hundreds of millions of people where, if you took it away from them, they'd say, “You can't take that away from me.” Breakthroughs are critical for us. All we get paid for are

breakthroughs, because people who have our software today can keep using it forever and not pay us another dime.

—Newsweek, November 24, 2003

突破就是能改变无数人生活的东西。如果你把这样东西从人们的生活中拿走,他们会说:“你不能从我这里拿走它。”突破对我们至关重要。我们得到的一切都依赖突破,因为使用我们软件的用户可以一直用下去,不付给我们一毛钱(除非我们作出突破)。

——《新闻周刊》,2003年11月24日



Business Computing

关于商业计算

[A business's] corporate memory is not very good unless somebody who is working on a project can sit down at their PC and in less than 60 seconds call up any memos or documents that might relate to a similar project that was done in the past. If it takes more time than that, people probably won't go and find it.

—Speech, Enterprise Perspective, March 24, 1999

假定你是某家公司的员工,正致力于某个项目,你坐在电脑前,如果不能在六十秒之内找到任何与以前类似项目相关的备忘录或文档,(这家公司的)商业记忆力就称不上优秀。如果查找时间超过了这个限度,人们就不会去查找了。