



START
BUSINESS CLASS

世人瞩目的创业神话 无与伦比的商业传奇

领悟大师的财富智慧 实现人生的自我价值

世界因你而改变

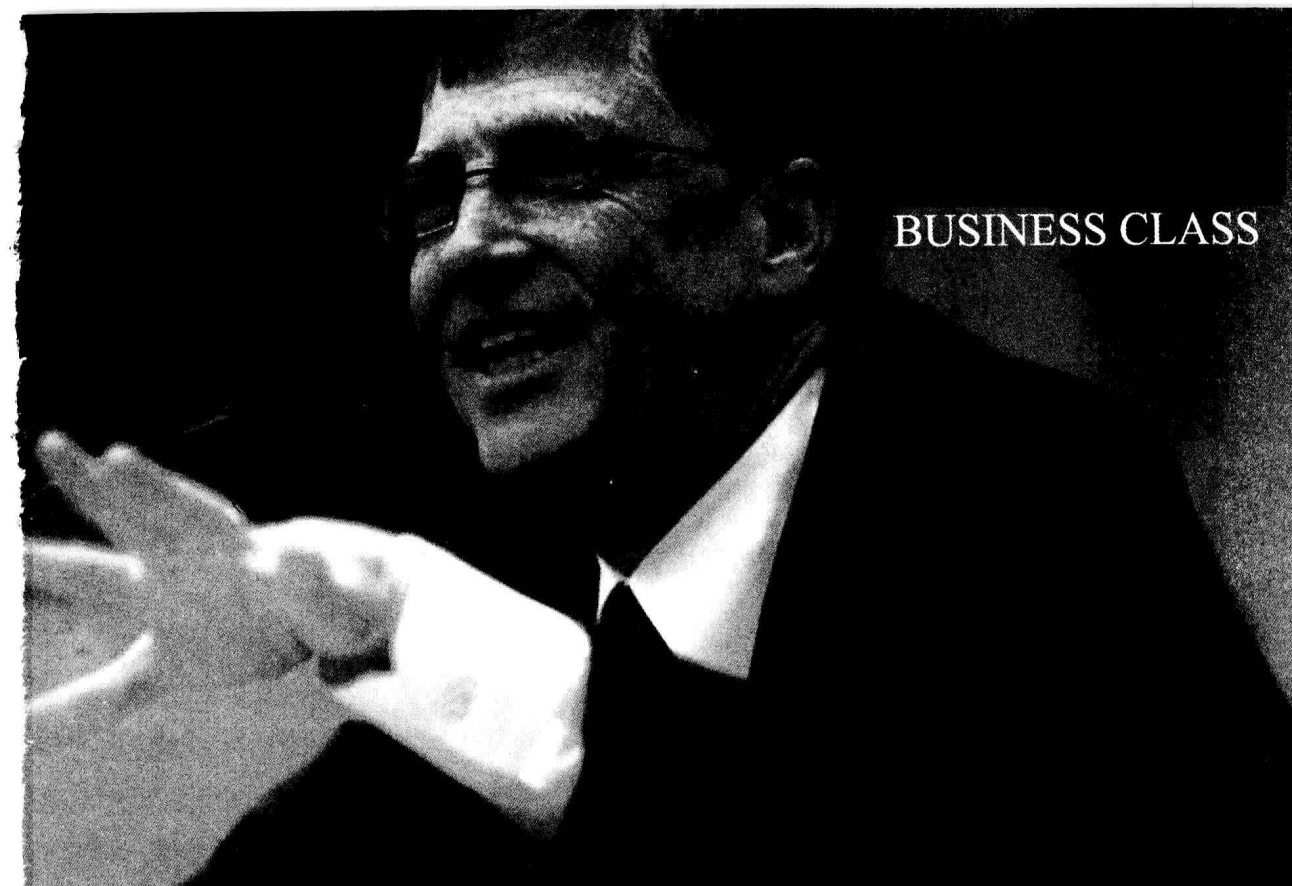
——比尔·盖茨给年轻人的财富课

ILL

马振萍 ◎ 编著

ATES

中国三峡出版社



BUSINESS CLASS

世人瞩目的创业神话 无与伦比的商业传奇

领悟大师的财富智慧 实现人生的自我价值

世界因你而改变

——比尔·盖茨给年轻人的财富课

BILL

马振萍 ◎ 编著

GATES

中国三峡出版社

图书在版编目(CIP)数据

世界因你而改变：比尔·盖茨给年轻人的财富课 /
马振萍编著. —北京：中国三峡出版社，2011.8

ISBN 978-7-80223-753-7

I. ①世… II. ①马… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第148101号

中国三峡出版社出版发行

(北京市西城区西廊下胡同51号 100034)

电话：(010) 66112758 66118308

<http://www.zgsxcbs.cn>

E-mail: sanxiaz@sina.com

北京嘉业印刷厂印刷 新华书店经销

2011年10月第1版 2011年10月第1次印刷

开本：787×1092毫米 1/16开 印张：17

字数：200千字

ISBN 978-7-80223-753-7 定价：29.80元



前 言



比尔·盖茨，是全球个人计算机软件的领先供应商——微软公司的创始人、前任董事长和首席执行官。现在的比尔·盖茨已经被全世界人熟知，他让软件创造了一个神话，用自己的一生打造了传奇的软件帝国——微软。

比尔·盖茨13岁开始接触计算机，20岁成立了微软公司，从此他便与计算机结下了不解之缘，这也标志着比尔·盖茨真正开始了自己的计算机生涯。刚过而立之年的比尔·盖茨就有了过亿的资产，他也成了美国商业界最年轻的亿万富翁。39岁成为历史上最年轻的世界首富，并连续蝉联世界首富13年，蝉联美国首富14年。2007年总资产约560亿美元，比尔·盖茨和夫人创办了目前全球规模最大的慈善基金会，至今总捐款超过300亿美元。

面对比尔·盖茨的巨大成功，有人可能会问：比尔·盖茨为什么能取得这样巨大的成功？历史为什么偏偏选择他？

在现实生活中，有很多胸怀梦想的人，他们也在自己的人生之路上不断探索着成功的奥秘，寻找成功的必要条件。勤奋、机遇、人脉，这或许就是他们所要寻找的，然而还是有很多人笼罩在失败的阴影中，他们迷失在人生旅途中。

纵观比尔·盖茨的成长历程，不难发现，比尔·盖茨的成功是必然性和偶然性的统一。比尔·盖茨对计算机的迷恋程度可以用“痴迷”两个字来形容，这是他能够在计算机行业驰骋的首要原因。比尔·盖茨很小的



前言

时候就表现出了坚韧不拔的性格和永不服输的气魄，而这也是一个成功的商人所必须具备的。年轻的比尔·盖茨总是不断地学习，即使成了世界首富，他也没有放弃学习，学习新的知识、新的技术、新的管理方法，这样他就能始终走在他人的前列，这也是他成功的原因之一。在软件行业发展尚未成熟的时候，比尔·盖茨就具备了敏锐的商业眼光和独到的商业头脑，他学会用法律武器保护自己的劳动成果，在他的倡导下，不但微软的软件盗版率得到控制，整个计算机行业的盗版率也降低了，这些都是他成功的必然性。与此同时，比尔·盖茨还善于利用父母的社会关系，为微软寻找发展机会，和IBM公司的一次合作是微软千载难逢的好机会，而他的母亲在这次合作中发挥了很大的作用，这是比尔·盖茨成功的偶然性。

一个人的成功其实是思想和智慧的成功，所以说如果一个人的思想贫瘠，那才是最大的失败。本书纵观比尔·盖茨一生的经商历程，筛选了很多经典的商业故事，从而来发现他的成功秘诀，解读他的财富密码。读完这本书，你会发现这本书就是一堂生动的管理课。



第一章 兴趣是追求财富的最大动力

爱因斯坦有句名言：“兴趣是最好的老师。”有了兴趣，工作起来不但干劲十足，而且不会感到乏味。如果我们从事的工作正是我们的兴趣所在，那么就预示着我们已经成功了一半。

1. 计算机迷的创造梦想	2
2. 为了事业可以放弃学业	5
3. 贪玩的少年，无拘的天性	8
4. 儿时的雄心壮志，今天的微软事业	11
5. 成功源自一颗不安分的心	14
6. 坚定信念，做自己想做的事	17
7. 稳中求进，做有把握的事	21
8. 给自己、给企业一个准确定位	24
9. 理想+行动=成功	27



第二章 注重科技才有未来

作为一个软件企业，要时刻铭记科技的重要作用。只有依靠科技的不断进步，企业才能不断成长、壮大。对于高新技术企业来说，注重科技才有未来。

1. 自主研发，自己的东西才有保障 32
2. 铸就品牌，有价值才有生命力 35
3. 以技术赢天下，以服务抢市场 38
4. 独具慧眼，瞄准未来发展方向 43
5. 着重打造一支年轻的队伍 46
6. 知己知彼，方能运筹帷幄 48
7. 不让财富闲置，提高财富的价值 51
8. 选准发展方向，就能驾驭未来 54

第三章 以人为本，群伦影从

人才是一个企业的根本，没有优秀的人才，一切都是纸上谈兵。因此，每个企业都要重视人才，以人为本。只有以人为本，才能群伦影从。

1. 招揽贤才，赢得天下 58
2. 寻找最佳的合作伙伴 61
3. 微软青睐的十种优秀员工 64
4. 不拘一格，大胆启用人才 66
5. 成功的企业离不开优秀的人才 69



6. 独创用人观, 做个内行的管理者	72
7. 挖掘员工的主观能动性	75
8. 工作环境尽显人性化	78
9. 提高员工的福利待遇	81
10. 组织思想库, 集思广益	84

第四章 坚持创新, 失败是创新的开始

在创新的道路上, 没有固定的模式可依, 失败在所难免, 不要惧怕失败, 失败是创新的开始。

1. 不断创新, 保持领先的动力	88
2. 失败没有阻止他前进的脚步	91
3. 抓住行业的命脉	93
4. 创新是企业发展的动力	96
5. 时时创新, 事事创新	99
6. 积极探求市场, 扩大市场份额	102
7. 以IBM为跳板, 微软暂露头角	106
8. 与中国联手, 共谋大业	110
9. 借他人技术, 为自己做“嫁衣”	114
10. 成功离不开执著	116

第五章 果断抉择, 抓住机遇

机会总是偏爱有准备的人。面对机遇, 不要犹豫, 果断抉择, 抓住属于自己的机会。抓住了一次机会, 就向成功走近了一步。



1. 自己发掘机会	120
2. 一次机会就能异军突起	123
3. 顾客也是一次机会	126
4. 规避风险, 保持领先	129
5. 洞察先机, 自己创造新机会	132
6. 掌握信息, 就是赢家	136
7. 果断出手, 做市场第一人	139
8. 排除干扰, 锁定注意力	142
9. 精明的决策铸就微软的成功	145

第六章 重视营销策略

一个成功的企业, 一定有成功的营销策略, 包括价格、广告宣传等。市场是检验企业生命力的灵丹妙药, 广大的市场让企业生生不息, 而想要有市场份额, 就要重视营销。

1. 进军新领域, 开拓新市场	150
2. 市场攻坚, 赢得客户	152
3. 重视广告宣传	155
4. 以价格抢市场	158
5. 比尔·盖茨的市场策略	161
6. 独辟蹊径, 多得经营优势	164
7. 不断追求产品质量	167
8. 巧用人脉演绎财富神话	170
9. 深入调查, 了解顾客需求	173



第七章 做领跑者不做追随者

一个企业想要在某个行业脱颖而出，那就要重视竞争，通过竞争把其他的企业远远甩在后面，做行业的领跑者。

1. 忧患意识不可缺	178
2. 盛气凌人，瞄准全球市场	181
3. 扩张也是一种竞争	185
4. 与苹果联合，共同对抗竞争对手	188
5. “落后就要挨打”	191
6. 走自己的软件之路	195
7. 曲折的标准化之路	198
8. 和盗版做长久斗争	202
9. 法律是“护身符”，法律是“摇钱树”	205

第八章 小企业做事，大企业做人

良好的企业文化是提升企业竞争力的核心因素，在企业文化的竞争中，企业的信誉、形象、品牌和知名度已经成为企业珍贵的无形资产，在市场竞争中占据着十分显著的地位。同时，企业文化也是企业发展强大的内在驱动力量。

1. 一切以诚信为本	210
2. 力争共赢，不做垄断市场	213
3. 和时间赛跑	216
4. 力求完美，层层高升	219



5. 乐善好施，名利双收	222
6. 团队的力量是无穷的	225
7. 让精英助力企业发展	228
8. 沟通可以提高效率	231

第九章 只有不断学习，才能走在最前沿

通过不间断的学习，才能保持自己的知识是最新的，才能保证自己走在最前沿，才能不断挑战新高度。

1. 学习是进步的阶梯	236
2. 积极进取，保持行业领先	239
3. 不断设立新目标	242
4. 塑造新时代的微软	245
5. 分散投资，均衡投资组合	248
6. 商人与学者都要做	251
7. 头脑要清醒，危机意识不能丢	254
8. 和时间赛跑，圆软件帝国之梦	258



第一章

兴趣是追求财富的最大动力

爱因斯坦有句名言：“兴趣是最好的老师。”有了兴趣，工作起来不但干劲十足，而且不会感到乏味。如果我们从事的工作正是我们的兴趣所在，那么就预示着我们已经成功了一半。



1. 计算机迷的创造梦想

年少的比尔·盖茨就在计算机方面表现出了极大的兴趣，后来竟然到了如痴如醉的地步。神奇的计算机给他带来了很多的乐趣，有时计算机也给他带来了不少麻烦，这并没有阻挡他学习计算机的步伐，反而使他更加喜欢计算机了。

比尔·盖茨由于学习优秀，到了中学的时候，很幸运的进入了湖滨中学。在湖滨中学，学生的个性可以得到张扬，学生的特长可以得到充分的尊重。有的时候，学校为了鼓励学生发挥自己的特长，还为他们创造条件，有的甚至超出了学校的规定。对于比尔·盖茨来说，湖滨中学对他以后的计算机生涯产生了很大影响，在这里他做成了一生中第一笔商业交易，在这里他结识了一群像他一样的计算机天才，并与他们产生了深厚的友谊。

正是由于湖滨中学包容式的教育，激发了比尔·盖茨无穷的创造力。在这所学校，比尔·盖茨的特长和爱好得到良好的培养，同时也提高了自己的素质。在这里，比尔·盖茨已经为自己的成功奠定了基础，他有着天才般的头脑、充沛的精力、不懈的进取精神。湖滨中学因比尔·盖茨而闻名海内外，有人称湖滨中学是“微软的摇篮”。正是湖滨中学良好的教育模式，才培养出一大批优秀的人才，他们在各行各业都有所建树。

20世纪60年代，计算机的飞速发展引起了湖滨中学的关注。校方领导认为计算机对未来的发展将会起到重要的作用，于是决定不惜重金引进计算机。经过一番考察，校方决定引进“程序控制数据处理器模型”计算机，英文缩写就是PDP-10。这一决定让湖滨中学的学生十分兴奋，因为这



些计算机对于当时的学生来说可是个陌生的东西。

在学校即将买进PDP-10型计算机时，由于价钱高得离奇，这让校方出乎意料。由于学校资金有限，最后决定租用GE公司的PDP-10型计算机。和GE公司协商好了租金和其他的一些事宜之后，这还不够，有了PDP-10型计算机，还要有一个和计算机“交流”的工具。校方又买了几台电传打字机。学生可以在电传打字机上输入命令，与计算机“交流”。GE公司按学生使用计算机的时间向学校收费。

当时的计算机技术还不够先进，加上计算机的数量也很少，所以计算机的使用费是十分昂贵的，一般的家庭很难承担得起。所以能用得起计算机的学生也是寥寥无几。校方也很尴尬，本来资金就匮乏，如果让学生免费使用计算机更是不可能。

湖滨中学的努力没有白费。学生的家长为了能让学生用上计算机，成立了一个家长俱乐部。这个俱乐部专门为学生筹集资金，以此来资助学生。经过各方的努力，第一批资金终于落到了实处，学校的电传打字机成为PDP-10型计算机的一个终端，这让比尔·盖茨和其他的学生激动万分。

比尔·盖茨第一次接触到计算机，就深深喜欢上了计算机。在比尔·盖茨眼里，计算机就是超人，因为它有着高速的运算能力和严谨的逻辑。比尔·盖茨平时在用计算机的时候，有的时候甚至想打开计算机的外壳，看看里面的构造。很快，学校的计算机房成了比尔·盖茨去的次数最多的地方。那台GE公司的PDP-10型计算机成了比尔·盖茨的忠实伙伴。

从这以后，计算机就是比尔·盖茨的全部，他的课余时间也就自然都用到计算机上。比尔·盖茨对计算机的痴迷引起了一个计算机老师的注意。这个老师叫保罗·斯托，负责指导学生的计算机操作。保罗·斯托说过：“对于这个新玩意儿，我只是在最初的那天比比尔·盖茨了解得多。”后来，保罗·斯托回忆：“有一天，比尔·盖茨在计算机上做了一个死循环，结果一次花了近30美元，他感到很震惊，最后他也不知道比尔·盖茨是怎样跳出这个循环的。”

以后，比尔·盖茨更是狂热迷恋上计算机，他熟练快速的操作令其



他同学很羡慕，同时也受到老师的表扬。为了补充自己在这方面知识的不足，他到处寻找关于计算机方面的资料和书籍。有时比尔·盖茨找到一本自己没看过的，他拿在手里一看就是一天。比尔·盖茨的父母看到他的这些举动也有点不理解。一到学校，比尔·盖茨总是不自觉地跑到计算机房去，把自己关在里面，实践从书本上学到的计算机理论知识。

时间久了，比尔·盖茨在自己喜爱的计算机房里结识了一大批伙伴，他们同自己有相同的爱好，自然很快就成了好朋友，这里面就有后来声名卓著的计算机专家。

由于比尔·盖茨在计算机方面的天赋和努力，很快在湖滨中学就出了名。每次学校举行计算机竞赛，都少不了比尔·盖茨。每次竞赛，比尔·盖茨都是第一。当时学校流传这样一句话：比尔·盖茨参加计算机竞赛，我们就只能争第二了。尽管比尔·盖茨是低年级的学生，但也不乏高年级的同学向他求教有关计算机方面的问题。比尔·盖茨在计算机领域所显示出的杰出天赋为他今后从事计算机软件事业奠定了基础。

比尔·盖茨和他的伙伴不仅花大量的时间用来计算机操作，而且他们也非常关注计算机最新的技术进展情况，他们对未来的计算机技术充满了幻想。与此同时，他们也发现了计算机恶意程序，也就是计算机病毒，他们对这些病毒恨之入骨，同时也慨叹那些计算机黑客的高超的计算机技术。为了给计算机爱好者提供这方面的帮助，比尔·盖茨和他的伙伴整理了大部分的计算机病毒的名单，时刻提醒计算机爱好者。

比尔·盖茨能够取得今天的成功，与他从小就喜欢计算机息息相关，他选择了自己最热爱的行业，他在做他最爱做的事。



2. 为了事业可以放弃学业

年轻的比尔·盖茨为了抓住难得的发展机会，不惜放弃自己的学业。他深知机遇的重要性，更懂得机不可失，失不再来的道理，也正是他成功地把握住了这次机会，他的软件之路才越走越宽。

比尔·盖茨的经历告诉我们，有时候伟大的事业是一群痴迷于目标的人创造出来的。正是由于有像比尔·盖茨这样一群人，他们深深痴迷计算机，他们把这种痴迷转化为激情，经过多年的努力才创造了可喜的成绩。

比尔·盖茨在自己写的一本书中，曾反复提到了一个叫李天佑的韩国软件经销商，他说，正是像李天佑这样的经销商给微软提供了很大的帮助，微软才会有今天的成功。比尔·盖茨在书中这样说道：“我们在国内的市场站稳了脚跟，在软件市场我们有绝对的优势。但是到了70年代末，我们的销售额有很大一部分却来自国外，这其中包括韩国。所以我们要感谢名叫李天佑的这个小伙子。李天佑给我打电话的时候，用英语作了自我介绍。他了解微软，时刻关注微软的发展。他说他很想和微软做生意。而事实也是惊人的巧合，李天佑也是一个因为迷上了计算机才退学的大学生。”

不久，在旧金山举行的一次展销会上，比尔·盖茨见到了这个韩国小伙子，二人一拍即合。他们在那里当即就签了合同。接合同规定，他有权在东亚地区独家发行微软的Basic语言。这项合同的交易额高达1.8亿美元，这远远超出微软的想象。

李天佑很会做生意，他善于在韩国商业文化和美国商业文化之间交



流。有的时候，他喜欢夸大其词，他说这有利于我们在韩国工作，因为这会给韩国商人留下好的印象。比尔·盖茨后来回忆说：“我在韩国出差的时候，我们住在同一家酒店。他做生意的态度让我敬佩。到了深夜，他还在打电话谈生意，凌晨2点的时候，他的电话还没放下，凌晨5点又来了一个电话，快要挂电话的时候他说：‘今天不行啊，生意很清淡。’”

在以后的几年中，李天佑没有让微软失望，他珍惜每一次合作机会。在这期间，他也发展壮大，并且有了自己的公司。李天佑在经营自己公司的同时，也在不断创新。他后来提出了一个奇想：生产一种微型膝上式的计算机，以满足商务人士的需要。他的这个想法得到微软高层的高度重视，一致认为这是一个不错的设想。很快，李天佑的设想得到实施，微软和李天佑联手开发这种计算机，1986年将这种计算机推向市场。由于这种计算机携带方便，很快成了市场的宠儿，连续多年占据便携式电脑的市场。在美国如此，在欧洲、在韩国同样如此。

由于李天佑的不懈努力，微软在韩国已经颇具竞争力。为了寻求更大的发展空间，微软决定在韩国建立公司。李天佑的公司在韩国市场上一直是一个十分重要的软件销售企业。但李天佑作为比尔·盖茨一个亲密的朋友，依然像比尔·盖茨一样，对计算机有着无穷的热情，一心要使个人计算机变成人们工作和娱乐的工具。

一个人在创业的过程中，如何选择事业的起点是十分重要的。有的人就葬送在自己事业的起点，他们刚要有所作为，不幸的是由于家人和他人的反对，而不了了之。比尔·盖茨却不同，他要放弃自己的学业，成立自己的公司。比尔·盖茨的父亲一直希望比尔·盖茨成为一名律师，比尔·盖茨的母亲也不赞成比尔·盖茨的想法。但是比尔·盖茨没有退却，他坚持了自己的选择，最终获得了自己选择事业的权利。

湖滨中学的学业结束后，成绩优异的比尔·盖茨进入美国顶级学府——哈佛大学。由于他父亲的原因，他没能选择自己喜欢的计算机专业，而是选择了法律专业。因为比尔·盖茨的父亲是一名律师，在那个时候律师是一个很受尊敬的职业，而且收入很高。他的父亲很想让比尔·盖茨继承他的职业，光耀家族。但是比尔·盖茨对律师并不感兴趣，他心中