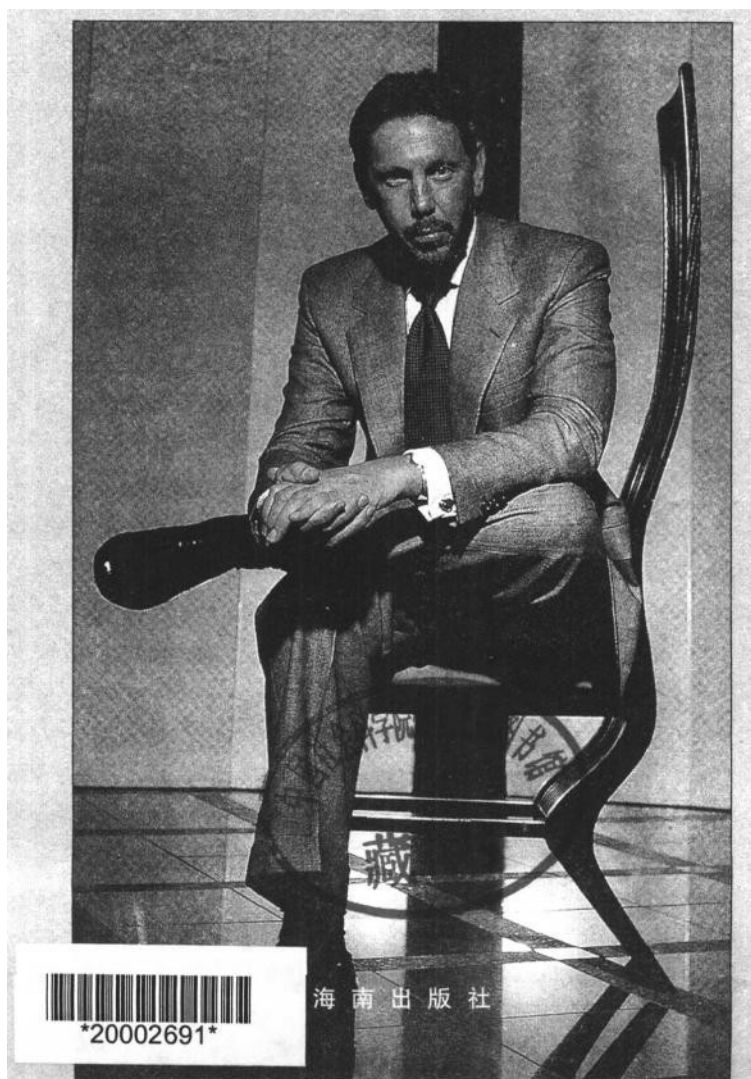


上帝与 拉里·埃里森的不同

ORACLE 软件系统公司的秘密

◎ 迈克·威尔逊 / 著

◎ 陈一飞 王建华 / 译



20002691

海南出版社

你是一个记者。你想知道我对查利·凯恩的看法。那好，我认为他有着某种平民的伟大，但那只有他自己才知道。他从不泄露自己的情况，他从不暴露什么事情。他只给你一点忠告。他思路开阔，我从来没有见过谁有如此多的见解。但是，除了查利·凯恩外，他不相信任何事情。在他的一生中，除了查利·凯恩外他没有信服过谁。我认为他至死都没有信服过谁。这显然是相当令人不快的。当然，我们中有许多人对死亡没有任何特别的认识就离去了。但是，我们确信我们留下的是什么。至少，我们有着某种信仰。

——摘自奥森·韦尔斯 1941 年的电影《公民凯恩》

前 言

Oracle 公司(即甲骨文软件系统有限公司)是当今世界上最大的数据库软件公司,也是关系数据库软件市场的主导者。其拥有者拉里·埃里森被《财富》杂志列为世界第5巨富,被计算机业界认为是对比尔·盖茨的一大威胁。然而,时至今日,大多数人对 Oracle 公司及拉里·埃里森还不甚了了。其实,Oracle 公司 1989 年就正式进入了中国市场,是第一家进入中国的世界软件巨头。当你从自动提款机上取钱,或在航空公司预定航班,或将电视连上因特网时,就是在和 Oracle 软件打交道。而拉里·埃里森在不到 20 年的时间里,其财富以常人不可想象的速度从 1200 美元积累到 70 亿美元。《财富》杂志把埃里森说成是软件界堪与比尔·盖茨比高低的另一个亿万富豪,认为“盖茨和微软公司也许是计算机业界中能与埃里森和 Oracle 公司在进取精神、胆识魄力、坚强果断、高傲自信等方面相媲美的唯一的首席执行官和公司”。

不过,拉里·埃里森与比尔·盖茨仍有很大的不同。比尔·盖茨被称为讨厌鬼和恶魔,在 Web 网的“比尔·盖茨之页”上,盖茨的头顶长了两支魔鬼的犄角;而埃里森的性格虽然不怎么完整,绝大多数的人却认为他可爱迷人、极富感染力。他是一个雄辩的预言家、敢冒风险的运动员、经常闹绯闻的花花公子,被喻为科技时代的查尔斯·凯恩、硅谷的沃伦·比提。

Oracle 公司于 1977 年 8 月 1 日白手起家,然后以百分之几百的速度发展到数十亿美元资产的规模,正当一派繁荣时,却

上帝与拉里·埃里森的不同

于1990年几乎濒临倒闭，之后又迅速起死回生。本书以详实的资料记述了Oracle公司的发展历程，描绘了拉里·埃里森一波三折的私人生活，既是一部公司创业史，也是一个引人入胜的故事，读来既长见识又饶有趣味。

目 录

前 言

1	埃里森其人	1
2	拒绝传统智慧	20
3	成为传奇的伙伴关系	46
4	红杏出墙 一枝独秀	60
5	发生了什么事	83
6	埃里森决定雇请女性	108
7	不败的策略	135
8	终极的 Oracle	163
9	祸起萧墙	203
10	股东对埃里森提起诉讼	230
11	埃里森会失去工作吗	254
12	网上传“情”	272
13	购苹果公司 拉盖茨下马	306
14	把计算机处理掉	339
15	上帝与埃里森的不同	370
	后 记	397

1 埃里森其人

拉里·埃里森信步穿过长长的门厅，向起居室走来。他的运动鞋在脚下轻声地唧唧叫着。从我这里看过去，门厅在他那一头要狭窄一些。因此，埃里森向我走近时，显得越来越高大。这种视觉上的效果使他很满意。他穿着运动短裤和白色T恤衫，下午刚锻炼过，脸色红润，全身洋溢着青春气息。

我按约定的时间，30分钟前就到达这里了。埃里森的一个名叫克劳斯（Klaus）的家仆把我引入屋内，女仆玛丽亚（Maria）给我递上一罐软性饮料。

“嘿！对不起，我来迟了！”埃里森一边说着，一边向我伸出他那只大手。他的T恤衫上绣着SAYONARA的字样。这是他的快艇的名字，“莎扬娜拉”，在日语中是“再见”的意思。他嘴上打着招呼，T恤衫却分明在暗示“再见”。这种自相矛盾的表现与他的个性是相一致的。全世界高科技圈内的人士都很清楚：埃里森为人精明，很难对付。

我们聊了一会儿，然后——sayonara——他说了声“请原谅”，起身上了螺旋式楼梯，自己淋浴去了。

当他消失在楼梯的尽头之后，我抓住这几分钟时间仔细看

了看室内的摆设。这是埃里森在旧金山的家。站在巨大的起居室中，人们仿佛走进了《建筑文摘》(Architectural Digest)中的画面。一对漆面立体扬声器像石雕像一样矗立在壁炉的两旁；一架斯坦韦平台式大钢琴悄无声息地站立在一个角落里；在咖啡桌上，一副金属框架的眼镜平放在一堆艺术史书上面。这幢房子还有许多会给人留下深刻印象的东西，在起居室里是看不到的。私室里的一台计算机控制着 5000 盏灯，其明暗度随时钟的走动而变化，或者，按埃里森的心情而变化。娱乐厅中，一台价值 8000 美元的图像投影仪，即使在天未完全黑之前，也能投射出清晰的图像。(有人告诉我，国家宇航局航天地面指挥中心使用的投影仪就是这种型号。)这幢住宅还有一处庭院平台，平台上铺着古铜色瓷砖。游戏室中置放着一张彩桌，造型美观独特。两扇不锈钢车库大门，在阳光下闪闪发光，显得十分高贵，只是上面有几处明显的指印。

这幢房子最吸引人的，也许是从房子中可以观看到的秀丽景色。住宅的设计者曾经告诉我：“这是用钱能买到的最好的景色。”我觉得的确无可挑剔。通过起居室宽大的窗户，可以看到远处的阿尔卡特拉斯孤岛、索萨利托、金门大桥。薄雾蒙蒙中美妙非凡的旧金山全景尽收眼底。

此处仅仅是埃里森的一个娱乐场所，是他的临时住宅之一。他在这里举办社交聚会，如果恰好路过这里，也会在此办点公事。他的主要住所，是一幢日式住宅，座落在艾瑟顿半岛上，占地 10 000 平方英尺，有一座很大的花园以及一间真正的日式茶馆。而且，他目前还在兴建一座日式庄园，占地 23 英亩，座落在硅谷山区树木茂密的小村庄中。该庄园工程预算为 4000 万美元。

他出得起这个钱。这是我与埃里森的第一次见面，就在几

天前,《福布斯》(Forbes)杂志估计他的财产净值为60亿美元左右。在杂志的富豪榜上,埃里森是美国排名第5位最富有的人。在《福布斯》推出的前400位富翁中,有些人并不愿意人们公开讨论他们的财富。埃里森不在其中,就像我马上知道的那样,他喜欢引人注目。

不久,他冲完澡回来了,头发湿漉漉的,随随便便地穿着一条宽松长裤、一件开领短袖马球衬衫。他把我领到房间另一头的一张桌子边,请我入座。桌子上准备了两套餐具。不一会儿,仆人送上了几盘新鲜绿叶蔬菜,这是午餐三道菜中的第一道菜。埃里森胃口很大,一顿饭的工夫,他就喝完了大约1夸脱胡萝卜汁。

一开始,我请他谈谈他在芝加哥的童年生活。他简短地说了几句,然后,话题很自然地转到有关比尔·克林顿几年前没能实现改建美国保健系统的事。埃里森认为,总统应该放手保健系统,把精力集中在教育事业上。

埃里森说话时没有停顿或间隔,为了使下面的长篇谈话更容易让人理解,我加上了标点符号。他说话速度很快,连珠炮似的,句子残缺不全,有些单词甚至被省略了。例如,他说“graduating”时,听起来像是在说“gradjing”,省掉了“uate”几个字母。

他说:“满世界的人乘飞机到美国求医问药,而我们的教育系统却如此糟糕,即使一个第三世界国家的公民也会对其感到难堪。”他总是夸大其词,强调过头。

他说:“没有人愿意把孩子送到旧金山、纽约或芝加哥的七年制、八年制公立学校去求学。我认为比尔·克林顿是错误的……首先,医疗保健不是一个政府垄断的行业。而教育不一样,政府绝对应该负起责任解决问题。政府来管理保健行业完全是

不合适的，它又没乱套，大家可以坐飞机来这儿求医问药。请不要误解我。我认为，我们的保健业存在享用权问题，穷人享受不到。有意思的是，享用不到保健的竟是刚从大学毕业的学生……因此，这些统计数字中的不少容易使人产生误解。有些没有享用机会的人，其实没有参加保险，而一些很穷的人的处境确实非常艰难。他们享受不到医疗保健。我们必须为此做点什么。但是，我认为，不需要改造整个医疗保健系统。这是世界上最好的保健系统，能提供令人难以置信的优质服务。你不能改变目前存在的私营、国有合作的机制，把它变成一个国家垄断的行业。”

在我与埃里森的交谈过程中，不断有商务材料传送过来，都是些有关搜索引擎的文章以及帮助人们在万维网（World Wide Web）上寻找信息的计算机程序。这就是埃里森的思维方式。他就像一架失去控制的探测仪器。如果你向他打听 50 年代芝加哥的情况，他会告诉你克林顿总统任职期间的情况。

我试图换一个话题。我问，当你还是一个孩子时，你是否想过你长大后会有什么作为？会出现什么情况？

埃里森说：“你的意思是：我是不是预料到了我在 1996 年会成为美国排名第 5 位的最富有的人？我想，这完全是一种超现实主义的看法。即便是现在，我也不相信这是真实的。不仅在 14 岁我那年不会想到这种情况。即使是现在，我环顾四周，恍惚还会觉得是在做梦。”

如果“在做梦”这样的话出自别人之口，不管是谁，听起来也许像一种陈词滥调，可以理解。但这是埃里森说的，一个完全靠自我奋斗起家的人。在他聚积了第一个 100 万美元财富的 10 多年之后，对他的运气、他的成功，仍然连他自己也感到惊讶不已。

话题又转到了别处。埃里森开始谈起媒体对他的一些稀奇古怪、牵强附会的报道。他举了个例子,《华尔街日报》(Wall Street Journal)有一次说,他习惯用绿色墨水的笔签支票,因为钱是绿色的。他说:“这真是荒唐可笑。我喜欢的颜色倒恰好是绿色,但这决不是因为它是钱的颜色。”他还提到一篇1991年的文章。这篇文章刊登在一份名为《Upside》的技术杂志上,文中谈到了埃里森是如何买下这幢房子的。

据他回忆,文章是这样写的:他和他当时的女朋友深夜2点钟开车路过这里,一见钟情地喜欢上了这幢房子。他叫醒房主,用现金400万美元买下了房子(钱在汽车后面的行李箱中)。随后,他把女友带进屋内,与她发生了性关系。

在文章发表5年后的今天,埃里森依然对这样一篇无中生有的文章居然能发表感到震惊。

他说:“400万美元就为了个女人?对不起,是这样吗?”他告诉我,他买的是房主的遗产,房主当时已经去世了。

后来,我查到了《Upside》杂志的那篇文章。它描述的趣闻轶事,远不如埃里森亲口告诉我的那样富有刺激性。

文章写道,埃里森和他的女友听完交响音乐会后,在回家途中看到了这幢房子。“他按了按门铃,向房主提出:当场签支票买他的房子。穿着睡袍的房主一开始感到突然,不知道怎么回事,拒绝了他。但是,在接下来的几个月里,埃里森还是设法购买了这幢房子。”

《Upside》指出,这个故事出自一些无名氏之口,他们说这故事是从埃里森那儿听到的。文章没有提到大捆的现金,也没有描写购买房子后两性相悦之类的风流事。

这就是拉里·埃里森的典型作风:一边加以否定,一边添油加醋。如果他什么时候成了流言蜚语的主角,那老天作证,他

一定是想成为其中令人感兴趣的角色。

如果哪一天好莱坞要重拍传奇故事片《公民凯恩》(Citizen Kane)的话,它应该考虑让拉里·埃里森担任影片中的主角。埃里森是科技时代的查尔斯·凯恩。他聪明、自以为是、乐观、极富感染力,但在性格上总有点不那么完整。像电影中的人物一样,他渴望得到爱情,甚至想如同偶像一样受到别人的崇拜。但是,爱情的到来和离去却不那么容易。拉里·埃里森也像凯恩一样,靠自我奋斗创造了成功的神话,身材也十分高大,要有一个大大的屏幕才能容下这么魁梧的人。

电影虚构的人物凯恩通过创办报纸,谱写了自己的神话故事。埃里森凭借高科技的神秘力量获得了同样巨大的成功。

埃里森出生在1944年,他母亲没结婚就当妈妈了。他被亲戚收养后,在芝加哥南部的一个中产阶级犹太家庭中长大成人。他在伊利诺斯州和加利福尼亚州上过大学。然而,令他难堪的是,他从来没有拿到过一张文凭。他的养父对他说,他这一辈子将一事无成。1966年,他来到加利福尼亚,想干出一番事业,证明他养父的话是错的。

他在计算机行业干了好几年,但没有一项工作适合他,谁让他有如此过人的才干呢?1977年,32岁的埃里森开始经商,与用户签订合同,为别人编写计算机程序。就在那时,已经成为商业界巨人的国际商业机器公司(IBM)公布了研制商用软件的新思路。埃里森从中看到了良机,便借用它的创意,抢在IBM之前完成了产品的研制。

真是一个绝妙无比的产品!还在微软的创始人比尔·盖茨(Bill Gates)“让计算机走进每个家庭”的伟大构想实现之前,拉

里·埃里森的 Oracle 公司已经掀起了一场办公室革命。

在 70 年代中期，计算机数据库已经具备相当多的功能，而且非常出色。举例说，数据库能保存成千上万个客户的账户，每次订货和支付后，都能自动更新其中的内容。但这些数据库做不到，或者不能迅速完成的是：让它们回答始料不及的问题，那些经营者在决策之前常常需要了解的问题。如果一家公司想了解一下：在某地区哪种产品销路最好？或者哪个地区办事处 8 月份的生意最好？或者有多少女性雇员在公司的服务年限已经超过了 5 年？对于这些问题，以往的数据库回答起来速度不够快。

而埃里森的数据库能迅速给出上述问题的答案。Oracle 公司的关系型数据库能提供给企业和政府机构迫切需要的东西，即对信息快速而方便的存取。当人们弄清楚这个软件能为他们做什么时，想购买的用户就排起了长队。到了 90 年代中期，Oracle 公司的软件对人们生活带来的影响甚至超出了他们自己的预料。任何人要预订旅馆房间，要买卖股票，要订购商品，要租用录像带，要使用信用卡……所有这一切都会用上 Oracle 公司或它的竞争对手研制生产的数据库软件。

拉里·埃里森的公司已成为关系型数据库软件市场的主导者，它的发展史成为加利福尼亚硅谷众多创业成功的神话故事之一，在美国商界中，也成了一颗耀眼的星星。在它成立后的前 12 年中，其中有 11 年软件销售额翻了一番，从第一年的 4 名员工、几十万美元的收入起家，突飞猛进到 1989 年的 4148 名员工、年销售收入达 5.83 亿美元。到了 90 年代中期，Oracle 公司不再每年“克隆”自己——谁也不可能维持这样的速度——但它的增长势头依然十分强劲。计算机界以外的人知道的可能不太多，Oracle 已经成为世界第二大独立的软件公司，仅次于微软。（所谓“独立”的软件公司是指不像 IBM 或数字设备公司那

样既生产软件也销售计算机，独立的软件公司只研制、生产和销售软件。）在美国和其他 55 个国家中，它的员工总数已经达到 23 113 人。在 1996 财政年度中，公司每季度的销售额平均为 10 亿美元，全年总额达到 42 亿美元，创利 6.3 亿美元。

投资者们对 Oracle 公司充满了崇敬之情。如果有人在 1986 年该公司股票上市时买下了 Oracle 公司价值 1 万美元的股票，并把它保存了 10 年，那么这些股票的价值将超过 79 万美元。

从 Oracle 公司那儿受益最大的股东是埃里森本人，这正是他所企求的。埃里森办公司是为了当老板。他在 Oracle 公司的整个任期内，牢牢地控制着局势，手中掌握着大量的股票，这使他的权力和地位稳如泰山，足以应付任何挑战。1996 年，他仍然拥有 Oracle 公司 23% 的股票，价值约 60 亿美元。在不到 20 年的时间内，他的财富的积累速度令常人难以想象。想当年，他投资时只有 1200 美元。

埃里森不是那种富了就把钱埋在后院藏起来的人。他买了一辆法拉利高级豪华轿车，撞毁后，又转开折篷汽车本特利和极品 NSX 跑车。对航海感兴趣以后，他开始迷上一条 78 英尺长的超级快艇 Sayonara。他和他的赛船队员们驾驶着这条船参加了 1996 年澳大利亚悉尼到霍巴特的比赛，取得了胜利。埃里森收集美术作品，不仅为覆盖墙面，而且要显示他的知识和对历史的爱好。1996 年夏天，他 13 岁的儿子戴维看了电影《独立日》(Independence Day) 后，对动作片着了迷。埃里森专门为儿子准备了录像室，把片子拷贝下来，然后开着豪华小轿车把儿子和他的朋友们送到一处私室慢慢欣赏。普通家长是把孩子们带到电影院看电影，埃里森则把影片带回家给孩子们看。

埃里森购买飞机时花钱也如流水。他除了一架 Cessna Citation 小型飞机和一架称为“追梦者”的 Lancair 自装配飞机外，还

有几架别的型号的飞机。他正在考虑购买一架旧的苏联米格喷气式战斗机。周末，他与儿子一起开飞机玩。戴维与他的飞行教官驾驶“追梦者”，拉里驾驶其他的飞机。父子俩会在太平洋上空模拟近距离作战，空中急转弯，突然下降，俯冲猛扑，他们似乎在玩电动游戏，好像他们手中操纵的是控制杆，头上蓝天是巨大的显示屏。如果能真刀真枪地干，为什么要满足于虚拟现实的游戏呢？

埃里森富了，他的许多员工的钱袋也鼓起来了。至少，在公司成立后的头几年，埃里森在转让股份方面是相当慷慨的。公司内变富的人越多，他越感到荣耀，越感到自己强而有力。

一位早期加入 Oracle 公司的女性雇员这样评价埃里森：“拉里特别以自我为中心，公司里每件事都围着他转，但他并不自私。”在 80 年代中期，埃里森请他的一位助手列出一份已经成为百万富翁的员工名单。当时有 20~30 名。10 年后，这个数字肯定要以百来计算了。

斯图尔特·菲金 (Stuart Feigin) 是 Oracle 公司最早的几位员工之一，是个程序设计员。1978 年加入公司后，菲金购买了大量的股票，许多他还留着。90 年代中期，他专门买了一个称为“Quicken”的个人财务程序，想用它来管理自己的资产。但当时的 Quicken 有一个限制：其小数点左边只容许 7 位有效数字，这对他来说无法使用。

埃里森是怎么使公司走上繁荣昌盛之路的？善于学习、知识面广无疑是一个重要因素。他可以随时随地自由地与人讨论几乎任何问题：有关第二次世界大战期间纳粹对犹太人的大屠杀、诗歌、教育、建筑以及高技术的未来。他精通世界上从犹太教到佛教的各种宗教。但以他看来，世界上最强有力的东西是人的才智。分子化学是埃里森感兴趣的领域之一。他曾在一

个大学的实验室中度过了为期二周的“休假”，给一个科学家当下手，研究如何把一个细菌菌株的基因信息转送到另一个细菌菌株中去。

邀请埃里森去实验室的是他的朋友乔舒亚·莱德伯格 (Joshua Lederberg)。他说：“他学习新东西非常快，速度惊人。因此，跟他交谈，常使人感到压力很大。他是我曾经遇到过的最机智、最富洞察力的人物之一。”莱德伯格是一位值得一提的人物，一生结交过许多相当机敏的人物。他是一位诺贝尔奖获得者。

在评估聘请员工的智慧、经验和成熟程度时，埃里森更看重其人的智慧。他通常找一些不守规矩、难以驾驭的高智商人才，不喜欢那些过于单纯、讲究稳重的人。求职的人去公司与埃里森见面时，往往从软件工程谈起，谈着谈着，就扯到别的事情上去了。

埃里森的长年助手詹尼·奥弗斯特里特 (Jenny Overstreet) 回忆说，她求职时，与埃里森谈到了托马斯·杰弗逊及路易斯安那购置土地的事。一位求职于公司财务部门的人与埃里森一直扯到 13 世纪的意大利。有一次，一位约见的妇女曾在阿拉斯加管道处工作过，埃里森围绕建冰桥的最佳方案甚至与她争辩起来。他喜欢能反驳他的意见的人，他喜欢员工们能像他一样自以为是。

埃里森坚持要求公司只招聘最优秀的、最趾高气扬的大学毕业生。

Oracle 公司的工程师罗杰·班德福 (Roger Bamford) 说：“他们从大学招人时，会问学生：‘你是最聪明的吗？’如果回答是，就会要他。如果回答说不是，他们就会接着追问谁是，他们就会去找那个人。”班德福接着说：“我不知道这样做能否招

聘到最聪明的人，但可以肯定会找到最自大最傲慢的学生。”

埃里森咄咄逼人、争强好斗的作风已经成为公司文化的一大特色。这种傲慢自大的文化与 Oracle 公司的成功不无关系，甚至关系很大。但这也解释了为什么 Oracle 公司的对手们，也包括相当一部分 Oracle 公司的客户，对公司有点瞧不起，对它的创始人有点不信任。

就像斯图尔特·菲金指出的：“如果他没有使我富起来，我也许会恨他，他太让人讨厌，对别人不太友好。”

埃里森要求部下绝对忠诚于他，但与此同时，他自己却经常不这么做。他最喜欢的是那些正在替他做事的人。他雇佣的人都是天才。但是哪一天他们辞职不干了，那时，在埃里森的眼里，他们又都变成了白痴，甚至猪狗不如。好几个员工遇到这样的事：公司辞退他们的时间，总是选在过几天他们就可以有权优先认股的日子。

其中有一位是个行政管理人员，他因此损失了 100 万股金。他辞退后当了新教圣公会的一个领导。然而，埃里森的魅力在于，即使这位牧师受到了伤害，他仍然说他喜欢埃里森。就像在电影《公民凯恩》中，查尔斯·福斯特·凯恩的一个朋友所说的那样：“不能说查利有时如何无情，他干的事情本身就是残酷的。”

埃里森周围的人都知道，他既不是什么都好，也不是什么都坏。他使自私者扫兴，使慷慨者鼓舞。他生来腼腆，却能用有声有色的演讲愉悦听众。尽管人们知道他自尊心很强，但他常常让人感到很不可靠。

随着时间的推移，许多人逐渐习惯了埃里森矛盾的个性。他的一位同事这样评价埃里森：“他使用人，然后唾弃之。”但此人并没有把这看成是他个性上的一个致命的弱点。埃里森有着

太多的优点值得赞扬。

雄心勃勃的埃里森促成了一个前程锦绣的行业——软件业的诞生。软件这个词最初是在1959年提出来的，其作为单独组装的商品出现在市场上只有短短20多年的历史。在50年代，IBM及其竞争对手们每销售一台计算机总是要额外奉送几个程序供用户免费使用，就像托普斯（TOPPS）每出售一些树胶制品总要赠送几张棒球入场券那样。在计算机行业中，这叫作捆绑销售。

一本讨论计算机发展史的书这样写道：“那时，根本没有软件可以作为产品销售的概念。许多制造商把应用软件仅作为一种促销硬件的手段。”60年代是合同公司蓬勃发展的年代。这些公司为那些不能独立开发软件的单位编写定制的程序。以后，一切都变了。1969年，IBM在反垄断法的压力下对软件“松绑”，使软件开始可以单独地在市场上出售。那个时候，计算机的速度更快了，功能更强了，能完成更为复杂的工作。用户对软件包的需求大大增加。企业家们首次成立了独立的软件公司。它们专门编写程序，然后像出售蓝色牛仔裤或玉米罐头一样，一而再、再而三地出售。但在1970年，计算机程序包的销售额一年只有7000万美元。

70年代开办软件公司的人，在这个新兴的行业中，是如何踢头三脚的，有许多东西值得一说。毕竟，这个行业几乎没有历史，没有幕后操纵者，没有广为接受的职业道德标准，没有办事的常规方式。

拉里·埃里森大踏步走进了这个职业道德还是一片空白的领域。他这个人，人们对他的过去容易产生误解，他于经商几乎一点经验也没有，但他随时都在准备着，为走上成功之路，干什么都行。比尔·盖茨是他的同代人，无情且有妄想症倾向。他