

商王系列



BIOGRAPHY
OF BILL GATES

照平 了源◎编著

品读大师人生，领悟商王智慧

25.38 比尔·盖茨

智慧

江西高校出版社

商王系列

BIOGRAPHY

照平 了源◎编著

比尔·盖茨 智慧传

江西高校出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

比尔·盖茨智传 / 殷照平编著. —南昌: 江西高校出版社, 2006.11
ISBN 7-81075-807-1

I. 比... II. 殷... III. 盖茨, B.-传记
IV. K837.125.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 143468 号

书 名: 比尔·盖茨智传

作 者: 殷照平 丁源

责任编辑: 张美城

出版发行: 江西高校出版社

地 址: 江西省南昌市洪都北大道 96 号 (330046)

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 中国铁道出版社印刷厂

开 本: 787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张: 19

版 次: 2007 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-81075-807-1

定 价: 29.80 元

「前言」

PREFACE

读人与读思想

阅读需要主张。阅读需要的主张应是越来越符合人的内心需求，符合图书发展的需求。

《比尔·盖茨智传》就是这样的一个产物。在观察传记类图书市场的时候，我们发现当今的传记作品主观性很强，作者带着对传主的热爱，用充满激情的文字叙述其传奇般的人生经历。作为传记作品，这无可厚非，因为述写传主的人生是传记作品的重要任务。

然而，读者却不想单看传主的人生，他们在阅读作品的时候往往是带有角度的。带有什么样的角度呢？举例来说，如果是明星，读者想看明星背后的故事，尤其是秘事，体现出“秘”的角度；如果是商业人物，读者想看商业人物是如何经营自己的企业，如何在商海中纵横，突出“智”的角度；如果是政治人物，读者想看政治人物是如何指点江

山，运筹帷幄，凸现出“谋”的角度。

作为一个出版人，应该考虑到读者在这方面的独特需求，于是，我们提出这样的主张，传记类作品要有角度地写作，应该根据读者的需求来选择角度。在这种出版思想的指导下，我们策划了“智传系列”。“智传系列”图书的主人公都是商界巨子。

“智传系列”图书的特点在何处呢？把成功学引入了传记作品中，作者在叙写传主的人生经历时，同时总结他在处理人生问题、家庭问题、企业问题时的智慧，分析他为什么会这样做，这样做的原因何在，这样做又产生了什么效果。我们认为，这些东西对喜欢商业人物传记的读者来说是最有价值的。

“智传系列”图书推出的第一本图书是《比尔·盖茨智传》，之所以推出他，不仅仅因为比尔·盖茨是鼎鼎有名的微软公司董事长；是连续12年不败的世界首富；更重要的是他成为了知识经济时代的一个象征，成为了世界各国青年学习的榜样。他的经营之道、管理之道，已渗透到各行各业，可以这样说，不了解比尔·盖茨就了解不了解新经济。

“智传系列”图书推出的第二本图书是《李嘉诚智传》，李嘉诚从一个小伙计成为亚洲首富，他的传奇人生就是一部成功学，激励了千千万万的有志青年。此外，他那饱含着儒家思想的中国式商道，对于中国商人来说有很强的借鉴意义。

当今，中国也进入了商业时代，商业时代需要商业巨子的思想来改变人，需要商业巨子的精神来激励人。我们推出“智传系列”图书，目的在于让读者既阅读了传主的人生又品味了传主的思想，从而焕发精神，去创造自己的辉煌人生。

「目录」

CONTENTS

第一章 培养善于挑战的性格 / 1

善于挑战、充满活力是比尔·盖茨从孩童时就具有的性格基础，当研究比尔·盖茨成功的深层次原因时，会发现这都是源于他儿时的性格。善于挑战能使人在竞争与博弈中保持昂扬的斗志，充满活力能使人在失败与挫折中具有顽强的抵抗力。这两种性格一张一弛，一刚一柔，如此之人，有什么困难能挡住他前进的步伐呢？

第二章 能力是发家的资本 / 13

能力给人重量，成就给人光彩，大多数人只是看到了光彩，而不去称量重量。大文豪狄更斯曾说：“成功好比一架梯子，‘机会’是梯子两侧的长柱，‘能力’是插在两个长柱之间的横木。只有长柱没有横木，梯子就没有用处。”诚然，对于领航人而言，能力是发家的资本。

第三章 机遇，人生的爆发点 / 28

机遇之所以是人生的爆发点，在于它是人完成从质变到量变的临界点，人们所有的准备都是为了等待机遇的到来；在于它是成败的分水岭，在这关键时刻，要么成就一番大事，要么败得落荒而逃。

面对机遇，人只有两种结果，不是在抓住机遇中发展，就是在失去机遇中消亡。是发展还是消亡就看个人把握机遇的能力了。

「目录」

CONTENTS

第四章 把子弹击中炸药包 / 43

如果要成为亿万富翁,不要去选择那些常规的项目,而要去选择那些带有革命性的项目,前所未有的项目。这就跟打靶一样,如果子弹只是击中靶子,那么永远只能得几分,然而,如果你的子弹击中了炸药包,那么你将得到成千上万分。比尔·盖茨的成功就是击中了视窗操作这个炸药包。

第五章 得民心者得天下 / 67

市场是需要摸准消费者的心理“创”出来的,而不是赶浪头效仿别人“跟”出来的。这不仅需要经营者要具有明锐的洞察力,去获知消费者的潜在需求,同时又需要拥有超凡的创造力,生产出独特的产品,以满足市场的个性化需求。只有这样,生产出的产品才会更有价值,企业才会拥有更广阔的生存空间。

第六章 强者的弱点需要强者弥补 / 81

每个人都有缺点,然而每个人都可以没有缺点。没有缺点的方法就是组建一个团体。如当你的性格比较柔弱时,可以请一个执行力强,性格刚硬的人来执行自己的意图。

刘邦有一句话是这个观点的最好注释,他说,我打仗不如韩信,谋略不如张良,搞后勤不如萧何,为什么是我得天下呢?在于他们都愿为我所用。

「目录」

CONTENTS

第七章 靠出色的团队制胜 / 97

马云对一个创业者说：“当一个CEO，不要靠我成功，而是要靠我们成功。”

木桶原理说的是，由多块木板构成的木桶，其价值在于盛水量的多少，但决定木桶盛水量多少的关键因素不是其最长的板块，而是其最短的。任何一个企业的各个部门都是优劣不齐的，而劣势的部门决定整个企业的水平。所以，要加强企业间的团队合作，努力使企业成为一个结实、耐用的木桶。

第八章 就要年轻有为的聪明人 / 113

人才是企业生存的根本。知人善任，则会拥有一支雄厚的人才队伍，使企业得到更快、更强的发展。“挑选顶尖的聪明人作。”是盖茨的择人标准。盖茨认为：聪明就是能迅速地、有创建地理解并深入研究复杂的问题。具体地说，就是善于接受新鲜事物，反应敏捷；能迅速地进入一个新的领域，并对其作出创建性的解释；提出的问题往往刺中要害；能及时掌握所学知识，并博学强识；能把原来认为互不相干的领域联系在一起并使问题得到解决。

第九章 激情，企业的竞争文化 / 129

在一些大企业里，一项业绩的成功可以让整个公司放松10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，微软要告诉你，现在的成功不代表一切。如果为一时的成功而沾沾自喜，固步自封，那么在下一轮的角逐中，失败的将是自己。这就是比尔·盖茨信奉的达尔文式的管理方式。

「目录」

CONTENTS

第十章 永远走在最前面 / 143

微软的精英们同盖茨一样,最不喜欢墨守成规。他们把庞大的软件项目和产品的开发过程保持在一种小团体状态。这使得历史上从来没有哪个企业能像微软那样,将一个庞大企业保持在小公司的小组文化的状态。盖茨创造的这种整合稳定式软件开发方式,形成了系统与分散相统一,独立与协作相配合,民主与集体相结合,小组与整体相一致的独特管理方式。

第十一章 客户永远是上帝 / 161

比尔·盖茨是一个能巧妙处理顾客利益与企业赢利之间矛盾的杰出管理者。微软一直将顾客的需要放在公司发展的战略首位,不管是在技术开发、市场营销还是产品服务等各个方面。盖茨的经营之道就是非常重视两个方面:一个是广大的个人电脑用户;另一个则是微软的合作盟友。

第十二章 管理者当先发制人 / 179

在商务经营的过程中,为拼抢市场,创造高额利润,盖茨表现着他的“三不要哲学”——不要脸、不要命、不要钱。盖茨“三不要哲学”的核心是打破常规束缚,发挥最大潜能战胜对手,以期实现“高效领先,永创第一”的经营目标。

「目录」

CONTENTS

第十三章 微软的信息管理 / 195

在《未来时速》中比尔·盖茨指出：未来的输赢取决于对信息的搜集、管理和使用。利用信息管理是领先于众多公司的最好办法。信息流是公司的命脉，它能使企业从雇员那里得到最多的回报，从顾客那里获取更多的信息。无论公司里有别的什么优势——聪明的雇员、优良的产品、良好的顾客信誉、银行里的现金……企业最需要快速优质的信息流来精简业务流程、提高质量和改进企业的商务运作。

第十四章 深谋远虑、志存高远 / 209

比尔·盖茨每隔一段时间都要安排一个思考周。“一年有两次，我会外出过思考周。在这段时间，我阅读书籍以及其他资料。我的同僚相信，我应该瞧瞧这些资料，掌握新趋势。这些资料通常包括一些探究电脑科学未来领域的博士论文。”盖茨从来就是一个善于幻想的人，在他看来：“当你创办一家企业时，你有一个目标。对我来说，目标就是使计算机成为一种增强人类能力最有效的工具。”

第十五章 财富只是一个符号 / 223

“即使到今天，使我产生兴趣的不是赚钱本身。假如我必须在我的工作和拥有庞大财产之间作选择，我会选择工作。领导一群由数千位才华洋溢的聪明人组成的团队，要比拥有庞大银行账户更刺激得多。商业只是一种好游戏，竞争激烈，规则极少，你以钱计算得分。”

「目录」

CONTENTS

第十六章 泉雄对上帝的寻找 / 241

宗教的魅力在于净化人们的心灵。在这样一个商业社会里,很多人都以财富的占有作为衡量一个人的标准。占有的财富越多,就越能体现自己的人生价值。比尔·盖茨说过:“我笃信宗教的价值观。我生活的目的不是财富,而是‘赢’,不断地赢,赢尽天下。”他拥有巨额财富,不是为了享受,而是为了证明自己的人生价值。

第十七章 爱情让成人回归儿童 / 251

“你宽容的胸膛,是我停泊的海港,让我在梦和现实之间,有了一个可以停靠的地方。只有你才知道,在你的面前,我的一切虚伪和光环都被剥夺了;在你前面,我永远都是个不懂事的大孩子,需要你来保护、安慰和教导。”

这是比尔·盖茨给情人的情书,在爱的怀里,每个人都想放纵自己,让自己成为孩子。而正是这种放松,让人们积蓄能量去抵抗外面的风雨。

第十八章 妻子贤惠,家业旺盛 / 277

一生中没有任何事情可以像互相深爱的人步入婚姻殿堂那么迷人,但生活中并没有这样的浪漫,只有慢慢让你懂得什么是真正的生活。同美琳达结婚后,这位世界首富逐渐体味到了生活的浪漫。在真正悟感生活的真谛后,他们夫妻二人建立了盖茨—美琳达基金会。他说:“我会把财产的大部分,以捐赠的方式回馈给我信赖的公益事业,例如教育和人口稳定。”

第一章

培养善于挑战的性格

善于挑战、充满活力是比尔·盖茨从孩童时就具有的性格基础，当研究比尔·盖茨成功的深层次原因时，会发现这都是源于他儿时的性格。善于挑战能使人在竞争与博弈中保持昂扬的斗志，充满活力能使人在失败与挫折中具有顽强的抵抗力。这两种性格一张一弛，一刚一柔，如此之人，有什么困难能挡住他前进的步伐呢？



BILL · GATES
比尔·盖茨

智慧传

在美国西海岸华盛顿州有一个生机勃勃的城市,那里有川流不息转运货物集散港口,独占鳌头的航空事业——赫赫有名的波音公司总部就坐落于此。



美国波音公司

这座城市就是被人们称为“绿宝石城”——西雅图。

也许正是面向世界货物集散港口赋予了西雅图人开放的精神,振翼奋飞的航空事业给他们的思维插上了想象的翅膀。西雅图人对于层出不穷的新科技怀着满腔热情。久而久之,西雅图人身上就形成一种勇于创新、善于幻想的拼搏精神【1】。

然而,上帝似乎偏爱于此,又有一位影响世界的人物在这里诞生……

1955年10月28日,位于西雅图市的“瑞典人医院”里灯火璀璨,9点刚过,一个婴儿从母腹中降临,他就是影响世界的IT商雄——比尔·盖茨,全称叫威廉·比尔·盖茨第三。

比尔·盖茨的父亲威廉·亨利·盖茨第三是律师,母亲玛莉·马克斯韦尔是教师,望着这个呱呱坠地的婴儿,夫妻俩十分高兴。希望

【1】智慧评析:

中国有句古语叫“一方水土一方人”,由于大多数儿童年的时候,都在一个相对稳定的地方生活,那么他的个性当中也具备这个地方的特色,如东北人重义重情,江浙人温婉机敏,这都是地方赋予人的个性。

作为一个具有地方特色的人,要把这种特色发挥出来,用于自己的人生中去,而不要刻意去改变它。比尔·盖茨就是这样的人,他发扬了西雅图人勇于创新、善于幻想的精神,亲手打造了一个微软帝国。



第一章 培养善于挑战的性格

这个孩子能继承盖茨家族善于挑战的血液和马克斯韦尔家族充满活力的精神。

盖茨家族是早期殖民者的后裔。上溯到 19 世纪末，那时的美国正掀起西部“淘金”的狂潮。比尔·盖茨的曾祖父老威廉·亨利·盖茨是宾夕法尼亚人。在 19 世纪 80 年代，他便被“淘金”的狂潮冲到了美国西海岸的西雅图。当时西雅图是一个正在发展的港口城市，在 1889 年遭遇了一场大火，老盖茨曾赶着一辆运货马车去搭救那些惊慌的受难者。九年后阿拉斯加发现了金子，老盖茨又携着妻子和三个孩子搬到了阿拉斯加西部的诺姆。三个孩子中包括比尔的祖父威尔。在这里，老盖茨并没有像其他人那样一头扎进“淘金”的幻想不可自拔，而是做起了家居生意。老盖茨把家具提供给淘金者，分享他们探得的矿藏。

不久，第一次世界大战爆发，老盖茨再次将家搬到了布雷默顿，这是一个迅速发展的城市。老盖茨重操旧业，他与人合伙成立了自己的二手家具公司——美国家具公司，随着公司的不断发展，又成了销售新货的家具公司。在布雷默顿，老盖茨逐渐占领了自己的一块地盘。

后来老盖茨的儿子——威尔·盖茨也就是比尔·盖茨的祖父，他接管了父亲的生意，威尔·盖茨从小便有创业精神。他八岁时就卖报给移居美国本土的人。他那高高的个子经常出入社交界各个场所。他的和蔼可亲、乐观向上，博得了所有人的好评。他还把父亲的事业经营得蒸蒸日上。

威尔·盖茨的儿子——威廉·亨利·盖茨第三，也就是比尔·盖茨的父亲。他出生于 1925 年，绰号叫“比尔”。比尔像他父亲一样，很早就显露出一副社交家、企业家的本色。他同邻居的孩子合办了一份报纸，他们抓住市民的心理，将分类广告和体育栏目办得异常出色，因此，受到了当地人的青睐。二战后，他考上了华盛顿大学继续学习法律，后来成为了助理律师。在大学的时候结识了一位名门闺秀——玛莉·马克斯韦尔，一位年轻的教师。他们两人结合，生下了今天的



世界首富比尔·盖茨。

马克斯韦尔家族同样是一个活力四射、不循规蹈矩【1】的家族。当盖茨的曾祖父在阿拉斯加创建家具店时，玛莉的爷爷则在华盛顿开创了她的金融事业。

詹姆斯·威拉德·马克斯韦尔，即玛莉的爷爷，也是比尔·盖茨的外曾祖父，1864年生于衣阿华州，是一个物理学家的儿子。他是一个乐于奋取、敢于冒险的金融家。刚开始时不过是银行的一般职员，慢慢地，他变成了助理出纳，并一步一步踏入了上层社会。

1892年，他与妻子定居华盛顿，并创办了美国交易银行。然后又与一个合伙人将它合建成一个私立银行，叫马克斯韦尔—史密斯公司。在19世纪结束前，马克斯韦尔已经担任了两届南本德市市长，一届州立委员会议员，并做过各种各样的生意。

1906年，马克斯韦尔全家迁到西雅图。在西雅图创建了美国城市银行，并且在金融界赢得了极高的声望。此时的马克斯韦尔几乎已经成为一个全国性的知名人物。

马克斯韦尔的儿子，詹姆斯·威拉德·马克斯韦尔也就是比尔·盖茨的外祖父。在就读华盛顿大学时，结识了一个叫埃纳姆克洛的姑娘——阿黛尔·汤普林。她机灵活泼、乐观开朗、热爱体育。在她读高中时，她的体育成绩不仅在班上名列前茅，而且她还是高中女子球队的一颗明星。

小詹姆斯·威拉德·马克斯韦尔从华盛顿大学毕业后，从他父亲银行里的一名信差，逐渐走上了他的金融探索之路。后来，小詹姆斯·威拉德·马克斯韦尔成为了太平洋国民银行的副总裁，这家银行就是

【1】智慧评析：

不循规蹈矩是成大事的一个重要素质。规矩是人制定的，目的在于维护秩序，维持稳定。如果要突破，或者说让事情获得发展，那么就要改变稳定的状态。我们知道，事物都是在运动中发展的，要想发展，就得让事情运动起来。



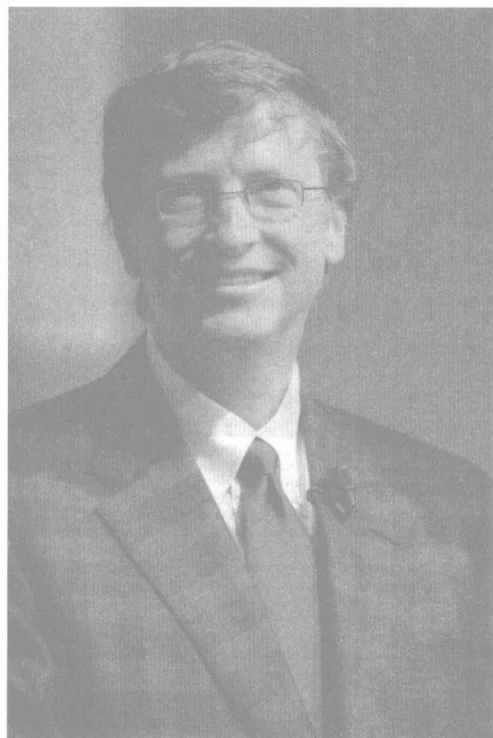
第一章 培养善于挑战的性格

后来的第一州际银行，是美国第九大银行。年轻的马克斯韦尔一家成为西雅图当地最有社会影响的家庭之一。几十年后，詹姆斯·威拉德·马克斯韦尔夫妇还给他们大名鼎鼎的外孙留下百万美元的托管基金。

马克斯韦尔夫妇的女儿——玛莉·马克斯韦尔遗传了他父母的个性，是个社交能力、领导能力极强的姑娘。她曾任华盛顿大学联合学生会秘书和女生联谊会会长，又是妇女名誉会会员，并在1950年校内女子滑雪比赛中获得优异成绩，她的活跃程度可见一斑。威廉·亨利·盖茨与玛莉·马克斯韦尔结婚后，玛莉在布雷默顿教书，一年后转到北西雅图教书。而此时威廉·亨利已经进入了西雅图律师事务所。

威廉·亨利·盖茨与玛莉双双出入西雅图社交界，行走于各经济政治集团中。他们的身影在西雅图上流社会人们的心中留下了越来越深刻的印象。他们都是高高的个子，有着天生的贵族气质，举手投足之间显露独特的魅力。他们面带微笑，双目之间总是透露出一股使不完的力量。

比尔·盖茨第三是这对在西雅图社会界闻名遐尔夫妇的第二个孩子，也是惟一的男孩。也许比尔·盖茨生下来就注定是财富的载体，他一出生便有了巨额的财富，这种财富不仅意味着外祖父母一百万元的托管基金，更意味着上帝赐予他的一切。



睿智的盖茨



比尔·盖茨诞生后，年轻的威廉·盖茨夫妇根本不知道这一声响亮的啼哭意味着什么。他们也不可能知道上帝对他们给予了多大的恩赐。他们只像天下普通的父母一样，怀着伟大的慈爱，抱着自己的骨肉。为了表示对他的喜爱，他们给他取了个与父亲一样的名字——威廉·亨利·盖茨第三，他们还给他个“三点”的昵称。长大些后他们又叫他“小比尔”，后又变成比尔·盖茨。

小比尔的出生时辰属天蝎座。也许正如星相学家所描述的那样：“天蝎座的人具有进取性，喜欢刺激，具有突出的领导才能和组织能力，这种人一般活泼而精力旺盛。”

当比尔·盖茨还是婴儿的时候就喜欢不停地摇动着木马，长大后他把这种习惯带到他自己创办的世界上最强大的软件帝国里。他在办公室接见手下或思考问题的时候，还是不停地摇动着椅子，而且他还将摇动整个世界。

盖茨排行居中，上面有大他一岁的姐姐，下面有比他小九岁的妹妹。姐姐是他婴幼儿时期的玩伴和模仿对象。为了对他们进行教育，在盖茨出世后，玛莉毅然放下教鞭，当起了专职妈妈。玛莉精心哺育儿女，给他们读书、讲故事，教他们认物说话，让他们观察大自然变化的奥秘。她对孩子们的爱是多方位的，既能满足他们的物质精神营养需求，又能容忍孩子们强烈的个性，任凭他们把东西扔得满屋都是。玛莉不溺爱娇惯孩子，不用简单粗暴的方法制服孩子。所以比尔·盖茨从小就具有很强的竞争性，无论做游戏还是做事，他都要弄个登峰造极，不达极致绝不罢休【1】。

我们从比尔·盖茨的童年照片中可以看到一张绽放着天真无邪

【1】智慧评析：

竞争是人的天性，是社会发展的动力。古罗马人会把自己的儿子放到格斗学校去搏击，让他们生死由天，目的在于培养孩子在竞争中崛起的能力。

纵观比尔·盖茨的一生，为何是他建立了一个帝国，而不是别人？就在于他有强烈的竞争欲与必胜欲，任何时候都不愿服输。