

跟 比尔·盖茨 学赚钱

GEN
BIERGAICI
XUEZHUANQIAN

创业要早，赚钱要快，创新要“偷”，销售要“抢”，这就是比尔·盖茨的赚钱术。

比尔·盖茨创造了迅速赚钱的神话，但他的微软帝国绝不是神话缔造的。他是精通计算机的行家，他是一个拥有敏锐目光的投资家，他是一个头脑发达的天才企业家。当然他也是一个有血有肉的人，他的成功是有规律可循的。

这个世界并不会在意你的自尊，而是要求你在自我感觉良好之前先有所成就。——比尔·盖茨

慕小刚 编 著

当代世界出版社

F715/111

2008

跟 比尔·盖茨 学赚钱

GEN
BIERGAICI
XUEZHUANQIAN

创业要早，赚钱要快，创新要“偷”，销售要“抢”，这就是比尔·盖茨的赚钱术。

比尔·盖茨创造了迅速赚钱的神话，但他的微软帝国绝不是神话缔造的。他是精通计算机的行家，他是一个拥有敏锐目光的投资家，他是一个头脑发达的天才企业家。当然他也是一个有血有肉的人，他的成功是有规律可循的。

这个世界并不会在意你的自尊，而是要求你在自我感觉良好之前先有所成就。——比尔·盖茨

慕小刚 编著

当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

跟比尔·盖茨学赚钱/慕小刚编著. —北京: 当代世界出版社, 2008. 3

ISBN 978 - 7 - 5090 - 0330 - 5

I. 跟... II. 慕... III. 商业经营 - 经验 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 030288 号

责任编辑: 明 哲

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路 4 号 (100860)

网 址: <http://www.worldpress.com.cn>

编务电话: (010) 83908400

发行电话: (010) 83908400 (传真)

(010) 83908408

(010) 83908409

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京晨旭印刷厂

开 本: 700 × 1000 毫米 1/16

印 张: 15

字 数: 250 千字

版 次: 2008 年 4 月第 1 版

印 次: 2008 年 4 月第 1 次

印 数: 1 ~ 6000 册

书 号: ISBN 978 - 7 - 5090 - 0330 - 5/F · 024

定 价: 29.80 元

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系调换。

版权所有, 翻印必究; 未经许可, 不得转载!

FOREWORD 前言

冠在比尔·盖茨头上的名号太多太多了——电脑神童、全球首富、微软帝国的创建者、计算机行业的“撒旦”……

他用智慧和行动颠覆了整个计算机行业，改变了整个世界。

他的成功，他的财富，成为无数人追逐崇拜的对象。比尔·盖茨就像一个神话。众多的人们都想要揭开比尔·盖茨与微软神秘的面纱，仔细探个究竟，他拥有什么过人的才能？他赚取财富的秘密武器是什么？

《跟比尔·盖茨学赚钱》这本书就是讲述他从成长到成功的历程。

在介绍比尔·盖茨成功史的过程中，本书也总结了比尔·盖茨赚钱的十条必胜的经验：

1、机遇：擦亮双眼，重视商机，特别是把握住时代赋予的难得的机遇；

2、敢想敢做：对于自己的梦想，要脚踏实地，大刀阔斧地付诸行动；

3、借助他人力量：在当今市场经济环境中，只凭借自己的力量是绝对不够的，需要学会借助他人的智慧和才干来赚钱；

4、创新：让创新的思想深植于每一位员工的意识中，带动起活跃的企业氛围，保持企业永远走在行业领先地位；

5、营销策略：高效科学的营销策略是保持公司生命力的关键，

它可以帮助公司迅速打开市场，提高市场占有率；

6、企业文化：企业管理永远是成功企业需要关注和重视的一门“课程”，有效的管理模式、独特的企业文化，都能有效调动起职员积极性、主观能动性和创造性，为企业发展服务；

7、管理：企业的管理，说到底是对人才的管理，所以，通过严格的标准选拔出适合公司的人才很重要，而为他们提供良好的发展空间则更为重要；

8、信息：信息作为资源已经成为财富的源泉之一，跟比尔·盖茨学赚钱，就要学会像他一样重视信息的获取和利用；

9、理财之道：让有限的资金变成更多的钱，是比尔·盖茨的理财之道，学会赚钱更要学会管钱和用钱，才能从一个成功走向更高的成功；

10、忧患意识：不管自己获得了多么大的成功，不管赚得了多少财富，始终保持一种危机感，保持一种忧患意识是非常必要的，它可以时刻给人以警醒，让自己保持积极奋进的工作状态。

擦亮双眼，重视商机，特别是需要我们有能力把握住时代赋予我们的千载难逢的机遇。

1. 商业意识与生俱来..... (2)
2. 商机是夺来的, 不是等来的..... (6)
3. “这个机会可能一个世纪只出现一次” (10)
4. 挖掘商机, 把握软件发展方向 (12)
5. 微软无处不在 (16)
6. 发现别人发现不了的财富 (19)
7. 微软的机遇 (21)
8. 个人电脑飞速发展 (23)

对于自己的梦想，要敢想敢做，大刀阔斧地付诸于行动，这才有将梦想变成现实的可能。

1. 为了电脑宁愿辍学	(30)
2. 创建微软帝国	(33)
3. 鹿死谁手?	(37)
4. 如何做好市场?	(40)
5. 盖茨的理想	(43)
6. 胆识与谋略成就大事业	(45)

第三章 站在成功者的肩上

微软之所以能成为全球计算机界的领袖，是与盖茨的智慧分不开的。他不仅是聪明的，还是英明的，自从与“蓝色巨人”签约之后，微软就开始显露王者之气。随后，微软频频与 IBM、苹果等大公司合作。因为，比尔·盖茨深知只有和强者合作才是微软走向成功的捷径，也是创造财富最快的道路。

1. 懂得搭便车 (50)
2. 借助成功者的力量 (53)
3. 借助他人的力量飞得更高 (56)
4. 一个好汉三个帮 (58)
5. 好搭档让你冲向成功 (60)
6. 和平共处，即使对敌人也一样 (64)
7. 细数微软众功臣 (67)
8. 微软的“诸葛亮” (70)
9. “微软的创收火山” (72)
10. 管理和市场并重 (75)

第四章 创新——立于不败之地的法宝

在经济的大潮中，如何抢占先机，如何创造利润？只有不断的进行创新。企业要创新，技术也要创新。盖茨知道新技术对微软的重要性，更知道微软需要什么样的新技术。

1. 什么是“新” (80)
2. 不断创新，追求心中的完美 (82)
3. 新技术才是生存的法宝 (85)

4. 与时代一起进步	(88)
5. 调整战略结构, 夺取市场	(91)
6. 产品的革新要与时俱进	(94)
7. 最伟大的创新者——盖茨	(96)
8. 营造创新的环境	(100)
9. 竞争的新亮点	(103)

第五章 高手段的营销策略

对于生产产品的公司, 成功的出售产品是保持公司生命力的关键, 那么高效科学的营销策略就是生命力的保障, 它可以帮助公司迅速打开市场, 提高市场占有率。

1. 利用强大的促销宣传攻势	(108)
2. 理念之争	(110)
3. 近乎“霸道”的销售方式	(112)
4. 在使用中使商品更加完善	(115)
5. 占领市场是主导	(118)
6. “盗版”也可以赚钱	(121)
7. 倾听客户的心声	(123)
8. 数字化反馈顾客信息	(125)
9. 顾客就是上帝	(127)
10. 借助外国人的力量	(131)
11. 抢先登陆欧洲市场	(133)

第六章 高效的企业管理

企业管理永远是成功企业需要关注和重视的一门“课程”, 企业管理得成功, 企业就会像是一台高效率的机器一样不停地运

转，有效的管理模式、独特的企业文化，这些都能调动职员的积极性和主观能动性，为企业发展服务。

1. 保持小公司的感觉..... (136)
2. 金字塔式的分层管理..... (137)
3. 成功而独特的管理方式..... (138)
4. 优胜劣汰，适者生存的高压管理..... (140)
5. 劳逸结合，张弛有度..... (143)
6. 把一流职员的主观能动性发挥出来..... (145)
7. 员工！重量级的思想家..... (147)
8. 是同事也是老师..... (150)
9. 微软的企业文化..... (153)

第七章 人才是发展的动力

对于企业的管理，说到底其实是对人才的管理，所以，通过严格的标准选拔出适合公司的人才很重要，而为他们提供良好的发展空间则更为重要。在这样互相促进的优质环境中，员工可以为企业奉献更多。

1. 巧妙合作，重视人才..... (158)
2. 严格的人才选拔制度..... (160)
3. 强将手下无弱兵..... (163)
4. 用一个二流的人比用错人还遭糕..... (165)
5. 工作狂的乐土..... (167)
6. 校园文化塑造年轻的氛围..... (168)
7. 百万富翁的家园..... (169)
8. 让每个人得到最好的发展..... (171)
9. 盖茨为了人才可以“不择手段”..... (173)

第八章 抓住信息，有力决策

我们早已进入了信息化高速时代，信息作为资源已经成为财富的源泉之一，所以，想要跟比尔·盖茨学赚钱，就要学会像他一样重视信息的获取和利用，从而对公司进行有力的决策。

1. 不在能力之外扩张的帝国	(178)
2. 信息情报中的伟大洞见	(181)
3. 丢开无利可图的事	(184)
4. 正赚钱的金牛? 照砍!	(186)
5. “微软正在屠杀对手”	(189)
6. NET: 建立无边界的信息帝国	(192)

第九章 会赚钱更会管钱用钱

不管自己获得了多么大的成功，不管赚得了多少财富，始终保持一种危机感，保持一种忧患意识是非常必要的，它可以时刻给人以警醒，让自己保持积极奋进的工作状态。

1. “勤俭持家”	(196)
2. 财富对盖茨的意义	(198)
3. 股票成功上市，成为世界级富豪	(203)
4. 聪明地利用每一分钱	(206)
5. 分散投资，降低风险	(209)
6. 盖茨的理财观	(212)
7. 名利双收	(214)
8. 投身公益事业	(216)
9. 重金进行科学研究	(219)

第十章 忧患意识催人奋进

不管自己获得了多么大的成功，不管赚得了多少财富，始终保持一种危机感，保持一种忧患意识是非常必要的，它可以时刻给人以警醒，让自己保持积极奋进的工作状态。

1. 勇于突破自我，开创新局面…………… (222)
2. 奋斗，坚持…………… (225)
3. 与生俱来的忧患意识…………… (226)

跟

比尔·盖茨

学赚钱

GEN

BIERGAICI

XUEZHUANQIAN

擦亮双眼，重视商机，特别是需要我们有能力把握住时代赋予我们的千载难逢的机遇。

第一章

抓住商机创造无限

1. 商业意识与生俱来

“即使你们把我身上的衣服剥光，一个子儿也不剩，然后把我扔在撒哈拉沙漠的中心地带，但只要有两个条件——给我一点时间，并且让一支商队从我身边路过，那要不了多久，我就会成为一个新的亿万富翁……”

法国政治家、前国防部长阿兰·佩特菲特曾经写过一本名叫《法兰西病》的书。盖茨最欣赏的是书中作者引述的美国亿万富翁洛克菲勒所说的这句名言。

盖茨平时读书不爱做笔记，但这次例外，他把这句话工工整整地抄在了笔记本上。

在湖滨中学读书时，盖茨曾经认真地对同学哈克斯说过这样的话：“我要在 25 岁的时候赚到我一生中的第一个一百万美元。”哈克斯回忆说，“我听了这话，心里非常震惊，因为他说的是第一个一百万美元。这意味着他把一百万美元看成一个很小的数目。那么，他到底准备一生赚多少钱呢？”

然而，现在看来，这话如果是从别人口中说出来的，也许是吹牛皮和大话，而对于比尔·盖茨来说，这已经被证明是准确无误的，如果非要挑错误的话，那就是盖茨后来挣到了比一百万多很多倍的美元。

卡尔·爱德蒙德从 6 年级开始就成为盖茨的好友了。他俩在整个高中阶段形影不离，他们一起看电影、郊游、驾车兜风，没完没了的玩弹子游戏。夏季的周末，他们还常常一起去胡德运河滑水橇，并一起练习跨越障碍的水上滑翔。

高中时，爱德蒙德在西雅图一家银行找到了一份零工。有一天，一位中年妇女走进银行，在她的账号上存了几张 1000 元面值的美元。在那时候，1000 元面值的美元还极少，爱德蒙德从来没有见过。晚上，他跟盖茨说起这件事，盖茨也觉得很惊奇。那时的他们多么也想拥自己的有一张千元大钞啊！第二天，盖茨从父母那里要了一沓 20 美元钞票，央求爱德蒙德从银行换到了一张面值 1000 美元的钞票。他俩别提有多神气了，甚至为此想到了一个鬼点子。

那天晚上，盖茨和爱德蒙德去了一家快餐店，每人要了一份快餐。当快餐端上来时，盖茨不慌不忙地打开皮夹子，把那张崭新的 1000 元现金递到女侍者手中。女侍者看见这样大面额的现钞，惊讶的眼睛都瞪大了，她认真地翻看了一会儿钱，不时地抬头打量了盖茨，欲言又止。最后，无奈的她只能向值班经理求助。过了一会儿，值班经理走过来，板着一副生硬的面孔问他们：“有小钱吗？”“不，没有任何小钱。”盖茨一本正经地摇头回答。“好吧，等用餐后，我们也许能把它找开，但现在不能。”经理十分尴尬地解释。盖茨和爱德蒙德得意地忍不住笑了起来。当然，最后他们还是用身上仅有的两美元零钱支付了餐费。然后他们驱车离开了快餐店。尽管这件事更多的是一种孩子式的恶作剧，连盖茨自己也不知道这一切将会意味着什么，但有一点是明确的，那就是他觉得自己肯定有本领挣到许许多多的钱。由此可以看出比尔·盖茨的亿万富翁之梦并不只是空想，他从少年时期就开始了自己的赚钱生涯。

1970 年底，当盖茨再次对计算机产生兴趣时，他就开始探索生财之道了。他参加湖滨中学的学生程序编制小组的时候，因为对商业之道及法律程序十分清楚，所以理所当然地成为了这个小组的法律顾问和中心人物。

1971 年初，湖滨中学程序编制小组得到了一笔重要的业务：俄勒冈州波特兰市的信息科学公司与计算机中心公司，想请盖茨他们来为它的客户编写一份工资表程序。而这套程序相当复杂。

在程序完成的时候，提到报酬的问题。盖茨和艾伦等都不希望公司按时付费，他们提出以项目产品或版权协议的规定来支付酬金。因为他们知道，版税的金额是非常巨大的。这样，大家得到了信息科学公司所获利润



的10%；而且在该公司长期的经销中，他们将会获得更大的收获。因为协议和有关的法律规定，信息科学公司无权占用任何属于程序编制小组的那部分收益。他们得到的这笔钱究竟有多少，大家都说不清楚。但只要有销售活动，程序小组就能从他们的工资单项目中抽取版权费。

因此，其中一位同学的父亲评价盖茨说：“如果有人想知道为何盖茨会取得如此辉煌的成就，我认为这主要是由于他早期经商所积累起来的经验。”事实确实如此，当时的盖茨还是个中学生，就懂得按版权抽取利润，这种经商意识实在令人惊叹。

1971年，艾伦从湖滨中学毕业，进了华盛顿大学主攻计算机。这时他与盖茨合作创办了一个他们自己的公司，名字叫“交通数据公司”，开始开发另一个可以赚钱的软件项目。

其实，他们创办公司的动机十分单纯。当时，为了统计汽车流量，几乎所有的市政当局都用与一根横穿马路的橡皮管相连的金属盒子。这些金属盒子系统配有一种16个打孔的纸带，功能是原来用于电传打字机8孔纸带宽度的两倍。每次汽车通过橡皮管，机器就以二进制的两个数字“0”和“车次”的记录打在纸带上，这些数字反映了时间和流量。市政当局雇佣了一些私人公司来把收集到的这些原始的数据变为有用的资料，以方便市政工程师们利用。比如，为了达到最佳的交通管理方法，用这些数据决定交通红绿灯的长短时间。

但是，市政当局雇佣的这些私人公司提供的服务，不仅时间拖得长，而且费用相当昂贵。盖茨和艾伦正是发现了这个缺点，所以他们用360美元买了一台通过经销商销售的8008处理机，这台机器虽然不能和后来生产的微型电脑相比，但这台机器还是在很长时间里发挥了很大的作用。盖茨和艾伦用它分析那些交通计数纸带，然后以更快、更低廉的形式把资料卖给市政当局。这笔业务使盖茨他们赚到了2万美元。

1972年，正值美国总统大选，白宫因此成了政坛风云人物和新闻记者们不时穿梭流连之所。白宫接待人员忙不过来，就在童子军机构中请了一批学生做临时接待员。盖茨也得到了这份差事。他见到那些来回穿梭的人物的和眼花缭乱的竞选宣传品，就产生一个念头：为什么不利用这个机会

赚一笔钱？他考虑到，当竞选大局定了之后，那些竞选落败者就成了一个历史人物，而为他拉选票的宣传品这时便成了文物，将来也许会有买卖价值。

经过认真分析论证，盖茨认为在乔治·麦戈文和尼克松两个总统候选人中，麦戈文落选的可能性较大。于是，他以每个 50 美分的价格一口气买了 5000 个麦戈文的纪念徽章。事实真的如盖茨所料，麦戈文落选了，一转眼纪念徽章竟然成了有收藏价值的奇缺货。盖茨以每个价值 25 美元的价格把 5000 个纪念徽章全部出手，着实地赚了一大笔。

在国会暑期例行休会时，盖茨返回了西雅图，和艾伦一起开始进行计算机管理课程工作。他们利用从信息科学公司得到的自由使用计算机的机会，编制安排课程的计算机管理程序。学校在编制程序上的花费用达几千美元，同时还担负了盖茨和艾伦使用计算机的费用。不过事实证明，这笔钱花得十分合算，学生们非常喜欢新课程安排。至今，湖滨中学还在使用盖茨他们编制的程序，虽然这其中也做过几次修改和调整。

在课程安排上获得了成功，极大地鼓励了盖茨，使他更加自信。于是他继续寻找挣钱的机会。他给湖滨中学周围的其他学校写信，提出可以为他们编制计算机程序来管理课程安排计划。他说他有一套程序，可以使课程安排的正确率在 95% 以上。

“我们使用一套由湖滨中学开发的课程安排计划，”他在信中说，“我们也乐意为您开发一套类似的课程计划，质量绝对可靠，价钱也很合理——每个学生收费 2~2.5 美元。如果来信洽谈，万分感谢！”于是，还在中学时候，盖茨的生意就已经接连不断了。这些早期积累下来的经验为他后来挣大钱、干大事奠定了良好的基础。



2. 商机是夺来的，不是等来的

当人们在渴望成功的时候，是否会意识到成功不是光靠等待就能得到的。成功人士大部分都是创造机会、利用机会的高手。比尔·盖茨也是如此，当其他人还在原地等待机遇时，比尔·盖茨早乘着机遇的船只，抢先占领了电脑市场。

在这个世界上，许多人认为，只有完全具备了高深的专业知识才能开始创业，然而，在世界创业史上先有高深的专业知识再从发明创造的人却很少。比尔·盖茨就是这样的人。他的身上有一种大企业家的魄力，他无论做什么事，都会从大局出发，而且他有敏锐的眼光，有认准了就毫不犹豫地去做的风格。无论在他创业之初还是在后来，这种风格都是他积累财富的一个重要因素。而一般人遇到状况，犹豫不决的时候，创造财富的机会同时也就在这迟疑和等待中错过了。

1973年6月，哈佛大学迎来了新的学期。这个学期对于哈佛大学来说，具有历史性的意义。也许在当时所有人都不知道，这一届的学生里将会出现世界的首富，电脑软件的领头羊——比尔·盖茨。

新生入学，坐在科莱特旁边的是一位沙栗色头发的18岁的美国小伙子，长着一幅娃娃脸。然而，就是这个小伙子，在大学二年级的时候，做出了惊人的举动。他邀请科莱特一起退学去开发32Bit财务应用软件。科莱特觉得此举十分不妥。对于Bit系统，他们才刚刚学到点皮毛，学不完大学知识，没有丰富的理论作基础，他是无法去开发32Bit财务应用软件的。于是，科莱特委婉地拒绝了那位小伙子真诚的邀请。而那个沙栗色头发的小伙子尽管当时没有真正退学，但他已经开始专心投入电脑事业。直