



是什么成就了比尔·盖茨？他为何与众不同？他究竟擅长什么？我们从他的商业成就中可以学到哪些经验？

比尔·盖茨不是靠幸运取得成功，微软也不是建立在偶然的基础上的软件帝国；盖茨是电脑天才，更是一个经营和管理天才；他在微软的成长过程中付出的心血和汗水，他非凡的事业心、自信心和进取心，他高瞻远瞩的眼光和异常敏锐的市场嗅觉以及他持之以恒的奋斗是常人无法超越的。

比尔·盖茨

创业自白书

BIERGAICICHUANGYEZIBAISHU

创造世界财富奇迹的

12个秘密

群言出版社

达人/解析



K837.125.38

D012

比尔·盖茨 创业自白书

BIERGAICICHUANGYEZIBAISHU

创造世界财富奇迹的
12个秘密

群言出版社

达人/解析



20029697

图书在版编目 (CIP) 数据

比尔·盖茨创业自白书/达人编. —北京: 群言出版社, 2005.2
ISBN 7-80080-473-9

I. 比... II. 达... III. ①盖茨, B. - 生平事迹
②电子计算机工业 - 工业企业管理 - 经验 - 美国
IV. ①K837.125.38②F471.266

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 141375 号

责任编辑 任 秀
封面设计 垦垦工作室
出版发行 群言出版社
地 址 北京东城区东厂胡同北巷 1 号
邮政编码 100006
联系电话 65263345 65265404
电子信箱 qunyancbs; dem@xinhuanet.com
印 刷 北京普瑞德印刷厂
经 销 全国新华书店
版 次 2005 年 2 月第 1 版 2005 年 2 月第 1 次印刷
开 本 787×1092 毫米 1/16
印 张 22
字 数 300 千字
印 数 1-30000
书 号 ISBN 7-80080-473-9
定 价 39.80 元 (精装本)

[版权所有, 侵权必究]

如有缺页、倒页、脱页等印装质量问题, 请寄回本社发行部更换。
服务热线: 010-65220236。

前

言

FOREWORD

比尔·盖茨创造了 20 世纪最美丽的财富神话。他拥有大多数人耗尽毕生精力都不能获得的财富，他在多年中一直蝉联世界财富排行榜首位。

在商业史上，从来没有哪位创业家像比尔·盖茨一样，那么年轻就如此成功；也从来没有人像他一样，用那么快的速度就使那么多的人成为富翁。

比尔·盖茨以自己卓越的经营智慧而名噪天下。他的创业经历成为世界各大学院校工商管理的范例，他已成为青年人奋斗的偶像。

比尔·盖茨是新式的工商业领袖。多年来，他不断证明自己是电脑界的“先知”。他对于科技的深刻了解和整合资源的独特方法，使他有能力洞察先机，指点未来，为微软的策略制订方向。他的这种能力既让爱戴者敬畏，又令竞争者恐惧。

是什么成就了比尔·盖茨？比尔·盖茨为何与众不同？他究竟擅长什么？最重要的是，我们从他的商业成就中可以学到哪些经验？这是无数人都曾经想过的问题，但很多人都得不到让他自己满意的答案。

在知识经济时代，技术知识和创意是企业的新资产。将它们和精明的商业头脑以及争强好胜的个性结合起来，你就能创造出奇葩。而比尔·盖茨正是这朵奇葩。只不过他还碰上了千载难逢的好机会，这将他推到了一个可以尽情发挥的高度。

前

言

FOREWORD

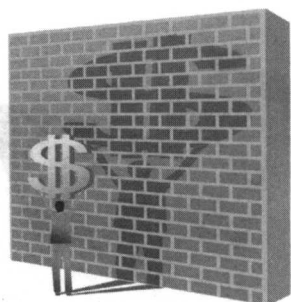
盖茨是魔鬼还是天使，微软是新科技的缔造者，还是商业规则的破坏者，现在还没有谁能下一个公正的结论，但有一点是毋庸置疑的：盖茨不是靠幸运取得成功的，微软也不是建立在偶然的基础上的软件帝国；盖茨是电脑天才，但更是一个经营和管理天才；他在微软的成长过程中付出的心血和汗水，他非凡的事业心、自信心和进取心，他高瞻远瞩的眼光和异常敏锐的市场嗅觉以及他持之以恒的奋斗是常人无法超越的。

比尔·盖茨曾经和我们一样不名一文，但他知道如何利用自身的优势去抓住身边的机遇。于是，他成功了。在他财富的背后，隐藏着一种更为根本的东西，那就是让他成名或致富的秘密，让他跌倒后重新站起来的经验教训，他经年累月在商场上打拼所摸索出来的黄金法则。这一切是比金钱更宝贵的资产。

比尔·盖茨的创业智慧是值得我们借鉴的宝贵经验。本书为您廓清比尔·盖茨的发迹之路，并且以一种客观的眼光来观察思考他是怎样规划自己的事业生涯、压倒竞争对手，并最终走向事业顶峰的。书中汇集了比尔·盖茨在许多场合发表的有关创业与经营管理的高见，其语言和思想，无不显示出他天才的智慧和独特的风格。这些精彩的言论常常使人产生茅塞顿开、如梦方醒之感。书中结合比尔·盖茨奋斗成功的实战经验，加以阐释和解析，将给你带来深刻的启示。

目 录

CONTENTS

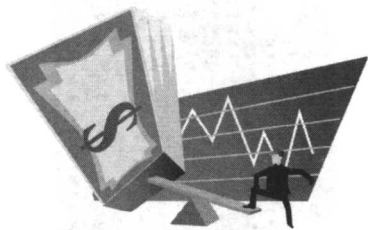


第一章 是什么妨碍了我们致富

认为有个好工作，兢兢业业，慢慢往上谋取更好的职位，到了退休之年终能富足和幸福。持这一观点的人一般是收入偏低者，百万富翁很少这样认为。

无论你多么热爱你的工作，但指望靠它带来财富就好比在盐矿中寻找金子一样荒唐。一个固定的工作只是为了你基本的生活需要，而极少可能致富。你必须学会以较少的投入去获得较大的收入，那才是致富之路。

1. 乐观自信才有创造的活力..... (3)
2. 以信念对抗生存的压力..... (6)
3. 不要轻视微不足道的工作..... (8)
4. 制定恰当的人生目标..... (10)
5. 让“立即行动”成为你的习惯..... (13)
6. 执行你的梦想..... (17)
7. 是哪些错误观念妨碍了我们创业致富..... (20)
8. 如何克服创业的恐惧..... (24)
9. 重要的是你能否持久..... (28)
10. 跟着时代的脚步走..... (31)



目 录

CONTENTS

第二章 你往往只有一次机会

“事有机缘”，机遇是处处存在的，但能否让机遇变成我们成功的阶梯，则不取决于所谓的“命”，而在我们自己本身。每个人都是自己命运的设计师。可以说，人一生的命运就是由一连串的机遇连接而成。你的一生是否精彩，关键在于你能否抓住机遇，或者说机会、机缘、时机。

1. 抓住千金难买的机会..... (37)
2. 不要坐等未来..... (39)
3. 做自己命运的设计师..... (43)
4. 在机遇面前，你是哪种人..... (46)
5. 走不同寻常的成功之路..... (48)
6. 敢于尝试，敢于冒险..... (51)

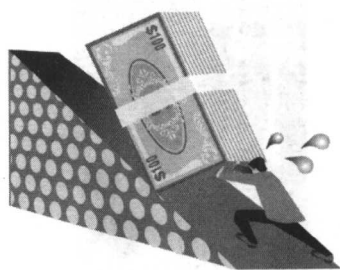
第三章 把不擅长的事情交给别人

美国大多数公司的管理效率都不高，因为管理人员普遍不称职。无数企业的行为都只是随波逐流而已，其中有很多都效率不高，最终惨遭淘汰。每个公司都执行的行为并不能说明他们都有效。

而微软上下遍布着优秀的管理人员。他们虽非完美无缺，但无论如何都远远超过了其他许多公司的平均水平。原因很简单，做微软的管理人员主要

目 录

CONTENTS



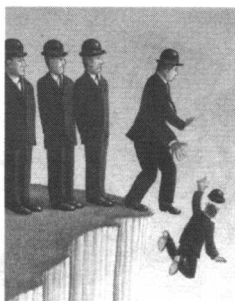
条件就是要具备某一领域的专业技术知识。与此相比，管理技巧和为人技巧只是第二位的考虑因素。

1. 盖茨五邀鲍尔默..... (57)
2. 与热爱事业者一同奋斗..... (60)
3. 运用知本管理知本..... (63)
4. 使用人才要大胆放手..... (64)
5. 通过猎头公司挖人才..... (67)
6. 发挥一流职员的主观能动性..... (70)
7. 聘请了不起的人物组成小组..... (72)

第四章 生存就是如此残酷

微软的管理既有宽容平和的一面，也有严厉冷酷的一面，很难评价。可以这样说，这是一个特殊的人，在一个特殊的环境，领导着一群特殊的员工，形成的一套特殊的管理方法，对其他公司，没有多少可模仿的东西。但它能说明一个问题：一套管理模式的好坏，不在于它是否完善，评价它的最可靠标准是，它能否为公司成员所乐于接受；并最大限度地调动公司的潜力。

1. 独一无二的微软管理风格..... (79)
2. 竞争性管理：微软最大的管理特色..... (85)



目 录

CONTENTS

3. 物竞天择，适者生存·····	(91)
4. 保有不要命的激情·····	(93)
5. 培养“工作狂人”·····	(96)
6. 用对工作的满腔热忱感染员工·····	(97)
7. 制造工作中的危机感·····	(99)
8. 雇用热爱事业的人·····	(102)
9. 注意招收“鲶鱼式”人物·····	(104)
10. 掌握下属的晴雨表·····	(106)
11. 靠征服求生存·····	(109)

第五章 团队的力量是无穷的

微软的经营管理不能只靠制度，更重要的是靠人。只有上上下下有感情，合作得好才能调动每个人的才能，发挥他们的最大潜能。

在微软公司，工作应该是有趣的、充实的、让人激动的。这些都存在于人获得尊重的前提上。乐趣意味着挑战，也意味着工作的成长、自由与成就。如果你尊重别人，他们将会还你尊重，甚至会以责任来回报你。因此，如果员工因为责任而拥有对企业的一种使命感，他们必然会充满干劲。

1. 成功离不开合作·····	(115)
2. 每个人都同等重要·····	(119)
3. 要以人为管理之本·····	(121)

目 录

CONTENTS

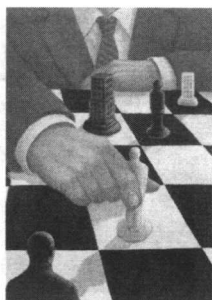


- 4. 怎样支付员工的报酬..... (124)
- 5. 团队的精神魅力无穷..... (126)
- 6. 当公司有缺点时不要对外宣扬..... (127)
- 7. 建立强烈的集体荣誉感..... (128)
- 8. 公司应该是自由交流信息的场所..... (131)
- 9. 掌握张弛有度的技巧..... (133)

第六章 我只用聪明绝顶的人

脑力是必需的，但是光有脑力又是不够的。微软公司寻找的是一种特殊的聪明人，这些人同时也理解时效的概念，这些人反应敏捷，可以迅速地对新的问题发表令人折服的见解，并能说服反对者接受这种见解。公司内部会议中经常发生的激烈的、嗓门较高的发言，通常意味着公司又要提拔一些精明强干的人才了。

- 1. 吸引最优秀的人才..... (139)
- 2. 优秀人才是企业的生命..... (143)
- 3. 聘用最优秀的员工..... (145)
- 4. 用人举贤不避亲..... (148)
- 5. 坚守“3P”用人观..... (149)
- 6. 创建公司的智囊团..... (152)
- 7. 培养自己的业务骨干..... (156)



目 录

CONTENTS

8. 发掘每个人的潜质·····	(158)
9. 给人才戴上“金手铐”·····	(161)
10. 用好企业里的“三种人”·····	(164)
11. 人才的十个标准·····	(166)

第七章 开发自己的智力资源

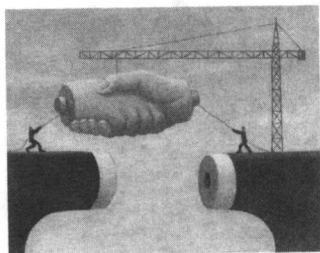
你拥有的知识和技术越丰富，创意一般就会越好，但那也不是必然的。爱迪生成功的例子，就是最好的证明。他只不过读了几个月书而已，但对于科技的浓厚兴趣，开发了他的无限灵感，以致能平均每隔 11 日就有一件发明面世。毫无疑问的是，他头脑里的知识，要比很多自命接受过高等教育的人要多。

在商业上能成功，综合式创意的作用也非常巨大。那不需要很高深的学问，只不过是头脑转一个弯，就可以产生新的事物。

1. 保持学习将永远成功·····	(173)
2. 商人要活到老学到老·····	(175)
3. 创意成就事业·····	(178)
4. 创新就是要突破常规·····	(182)
5. 智商高的人不一定具有创造力·····	(185)
6. 苦练创业的基本功·····	(188)
7. 对市场有灵敏的反应·····	(192)

目 录

CONTENTS



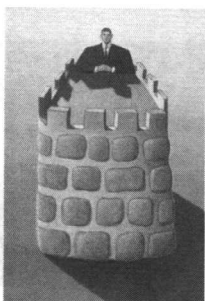
第八章 合作互利走向双赢

双赢作为一种理念，它体现了一种公正的价值判断，这种公正性不仅表现在对别人利益的尊重上，也表现在对自身利益的取舍上。这是因为，现代社会是一种共存共荣的社会，自己的生存和发展以牺牲他人的利益为代价的时代已不存在，取而代之的则是必须赢得他人的帮助和合作才能发展和壮大自己。在这个过程中，只有利益共享才能形成良好的合作，才能取得别人的帮助，使自己成功。

1. 选好创业搭档..... (197)
2. 借鸡下蛋的联合发展策略..... (201)
3. 看准网络杂志的重大作用..... (204)
4. 多想一下竞争对手..... (207)
5. 从韬光养晦到分庭抗礼..... (209)

第九章 拥有与众不同的品质

“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来巨大的影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”这句话阐释了盖茨对工作的激情，他习惯于将工作当成一种乐趣。在他看来，一个成就事业的人，最重要的素质是对工作充满热情。当你把工作当作一种乐趣时，就会对自己



目 录

CONTENTS

的工作感兴趣，就会热爱自己的工作。

1. 可怕的是不敢面对失败..... (215)
2. 巨大的成功靠的是韧性..... (217)
3. 把今天的事情做好..... (219)
4. 谦逊是成功者的重要品质..... (222)
5. 良好的习惯成就美好的人生..... (225)
6. 养成诚实的品格..... (228)
7. 把工作当作乐趣..... (231)
8. 看清自我，坚持自我..... (233)
9. 杰出者往往拥有开放的头脑..... (236)

第十章 创造领先世界的技术

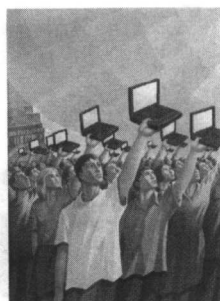
有些人掌握了某种技能，生产出某种产品，就以为能一劳永逸，万事大吉了，这是非常危险的。世界上没有一劳永逸的事情，IT 技术也是科学技术发展的结果，它本身也在日新月异地向前发展，创新、淘汰，再创新、再扬弃，永无止境。

我们不能满足于现在的产品，我们要不断自我更新。必须明确的是，本公司的产品是由我们自己来取代，而不是被别人所取代。

1. 天下没有一劳永逸的事..... (241)

目 录

CONTENTS

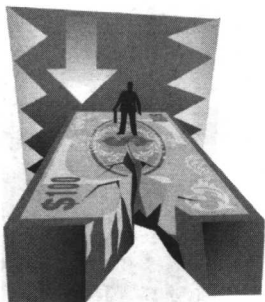


2. 落后就是耻辱.....	(244)
3. 不断适应时代的变化.....	(247)
4. 做别人想不到的.....	(251)
5. 走在新商业规则的前面.....	(254)
6. 及时将优势变为赢势.....	(257)
7. 企业必须追求持续不断的创新.....	(260)
8. 竞争需要创新做后盾.....	(263)
9. 思考如何让产品更贴近客户.....	(268)
10. 永远服务于客户.....	(270)

第十一章 发掘自己的经营天赋

人们常常要我解释微软的成功。他们想知道我们的公司从两个人、小本经营发展到一家拥有两万名雇员和年销售超过 60 亿美元的秘密。当然，不会有一个简单的答案，但运气是一个因素，然而我想最重要的因素还是我们的远见和高度的洞察力。我从来都是戴着望远镜看这个世界的。

1. 不要甘于屈居第二.....	(277)
2. 挖掘自己的创造力.....	(279)
3. 有创新能力才有核心竞争力.....	(281)
4. 科学地开发潜能.....	(284)
5. 培养信念，收获成功.....	(286)



目 录

CONTENTS

6. 直觉为你增添力量·····	(289)
7. 直觉和胆量是赚钱的秘诀·····	(292)
8. 让远见成为你的财富·····	(294)
9. 戴着望远镜看世界·····	(296)
10. 在商场上单打独斗必须具备什么条件·····	(298)
11. 怎样了解自己是是不是做老板的材料·····	(300)

第十二章 遵循完美的创业步骤

在你招兵买马、找智囊团成员之前，别忘了以下几点：这些人对你各有何帮助？这些人的才能与经历，能帮你什么忙？你如何回报他们与你合作的诚意和贡献？你的事业是否可以助他们实现梦想？接受他们对你的批评与建议，必定会促使你认真检讨自己的计划，也强迫你思考。你必须让他们对你单刀直入，毫不留情。要是你无法针对他们所提的问题，想出理想的答案，你大概就有必要回到规划的阶段，重新思考一下你的方向。

1. 如何制定创业计划·····	(307)
2. 如何寻找理想的创业伙伴·····	(309)
3. 好细节源自周密的计划·····	(312)
4. 对付风险准备要充分·····	(314)
5. 组织起自己的智囊团·····	(317)
6. 创建一支高效团队·····	(320)

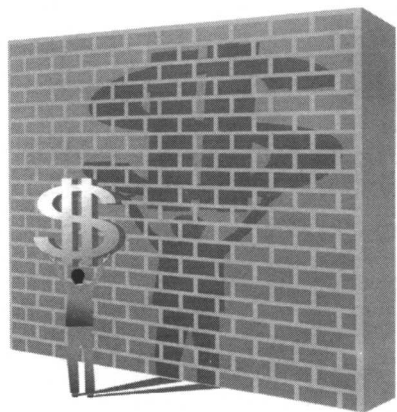
目 录

CONTENTS



- 7. 敢于决策才能成为专家..... (326)
- 8. 利用信息捷足才能先登..... (328)
- 9. 成功商人必备的六项素质..... (332)





第一章

是什么妨碍了我们致富

认为有个好工作，兢兢业业，慢慢往上谋取更好的职位，到了退休之年终能富足和幸福。持这一观点的人一般是收入偏低者，百万富翁很少这样认为。

无论你多么热爱你的工作，但指望靠它带来财富就好比在盐矿中寻找金子一样荒唐。一个固定的工作只是为了你基本的生活需要，而极少可能致富。你必须学会以较少的投入去获得较大的收入，那才是致富之路。

——是哪些错误观念妨碍了我们创业致富