

创业神话，一代天骄惊世界；
电脑奇才，二十年间成首富。

比尔·盖茨传奇

富豪之王



广州出版社
美国微软公司创始人盖茨传奇

何斐 著

富豪之王

——盖茨传奇

何斐 著



广州出版社

粤新登字 16 号

出版策划:方 原

责任编辑:汪 木 洗 岱 迈 之

装帧设计:张旭东 李 芳

富 豪 之 王

——盖茨传奇

何 斐 著

*

广州出版社出版发行

(广州市东风中路503号六、七楼)

广东省新华书店经销

广东番禺印刷厂印刷

850×1168毫米 32开本 12.5印张 280千字

1995年12月第1版 1996年1月第1次印刷

ISBN7-80592-382-5/K·31

定价 18.90元

目 录

楔子	(1)
----------	-----

第一章 电脑神童 身怀绝技擅捉虫	(3)
------------------------	-----

盖茨在读中学时就已沉迷于电脑。当时,电脑应用处于萌芽阶段,电脑程序中的错误被行内人士称为“臭虫”。一天,盖茨走进一家电脑公司,大言不惭地说:“我们可以帮你们‘捉虫’。”

第二章 中学时代 玩电脑闯人商界	(13)
------------------------	------

从 12 岁开始,电脑就成了他的终身伴侣。他的大脑细胞与电脑里的线路和元件几乎是相通的。他 13 岁开始编写电脑程序。中学时代,这个电脑神童就显示出经商天赋。

第三章 大学骄子 开发微电脑程序	(23)
------------------------	------

盖茨进入哈佛大学就读。他和伙伴艾伦开发的 BASIC 语言电脑程序,在 70 年代已达到相当高的水平。在其后的 6 年间,这套程序在市场上一直处于领先地位。

第四章 后生可畏 两个青年创“微软”

(33)

当那些规模庞大的电脑公司认为微电脑至多只能算是一种玩具的时候,盖茨和艾伦却看到了这种“玩具”可以变成商业上的有用工具。1975年7月,他们创办了微软公司。当时,盖茨还不到20岁。

第五章 版权之争 一击而奠下基石

(43)

一场版权官司,成了微软公司财政状况的分水岭。其胜负,直接关系到微软公司今后的发展。这场官司后来在法律上成了商业剽窃的基本案例。

第六章 问鼎天下 电脑业群雄并起

(53)

在微电脑普及旋风的带动下,微软公司起飞了。苹果公司成了微软公司的大客户。盖茨和乔布斯都是电脑神童,一个致力于搞软件,一个热衷于搞硬件。

第七章 迁西雅图 挥别创业发祥地

(61)

客户见到盖茨时,总不免怀疑眼前的小伙子是不是微软公司的董事长,他们往往伺机打电话到微软公司查询。公司女秘书总是这样回答:“他是一个年纪看上去十六七岁,长一头金发、戴眼镜的男孩!”

第八章 再创佳绩 诞生完美微电脑 (69)

微软公司在新产品开发上取得重大进展，他们为当时最先进的英特尔 8086 微处理器编写 BASIC 语言程序，以完美的声誉走向市场。

第九章 蓝色巨人 与微软共展宏图 (77)

IBM 公司历史悠久，规模庞大，号称“蓝色巨人”。这个巨人向微电脑市场进军，选择了微软公司为合作伙伴。

第十章 结成联盟 携手开辟新天地 (85)

“我认为不打领带、吃汉堡包、喝可口可乐、行为无拘无束的年轻人，才是电脑软件行业的精英。个人电脑事业是年轻人的事业。”

第十一章 如临大敌 新方案秘密实施 (93)

与微软公司结成联盟，是“蓝色巨人”冲破传统经营模式的开端。这个年营业额达 280 亿美元的巨型企业，居然愿意与微软这个年营业额不过百万美元的小公司合作，而且是一项关键性策略，是不是出人意表呢？

第十二章 密室施技 战高温苦不堪言 (101)

为了避开 IBM 公司人员的检查,他们在走廊的另一头安装了警报系统,一旦检查保密措施的人来了,监视的人就会向走廊尽头的工作室发出警报,让在里头工作的人立即关上门。

第十三章 一鸣惊人 个人电脑创奇迹

..... (109)

尽管微软还只是一家小公司,但盖茨却深得市场运作的神髓,他致力于整个电脑市场的结构,竭力要建立行业通用的标准。

第十四章 各领风骚 “微软”与“巨人”并立

..... (119)

微软公司从 1975 年创业,直到 1981 年中,公司内部的财务管理相当原始。盖茨忙于产品的开发和市场拓展,完全顾不上公司内部的管理。税务方面没有合理计算,结果 1981 年赚了约 100 万美元,半数交了税。

第十五章 程序大师 竟投效微软门下

..... (129)

1982 年,微软公司在电脑行业确立了 MS-DOS 的标准地位。有一次,盖茨和几个同事到餐厅用餐,要了一杯啤酒,侍应小姐以为他还未到准许喝酒的年龄,请他拿出身份证查看,在场的同事都哄堂大笑起来。

第十六章 短兵相接 “莲花”与“微软”对撼

..... (137)

莲花公司打了一场漂亮的市场闪电战。仅一年半，“莲花”就成为上市公司，市值逾1亿美元。“莲花”的下一个对手就是“微软”。

第十七章 招贤纳士 向欧洲大陆进军

..... (145)

微软公司的“多元计划”在美国市场节节败退，但是，在海外市场，尤其是欧洲大陆，却异军突起。

第十八章 销“微软词” 首创软件大赠送

..... (153)

微软公司与《PC世界》杂志合作，开订杂志送软件宣传促销之先河，送出“微软词”演示版45万份。从此，其他软件公司争相仿效，渐成电脑业常见的宣传促销形式之一。

第十九章 几经挫折 “微软词”终放光芒

..... (161)

“微软词”在美国市场上屡遭挫折。经过不断改进，1990年，“微软词”终于跃居领先地位。

第二十章 进军法国 竟创下骄人业绩

..... (169)

古希腊荷马史诗《奥德赛》歌颂了希腊军队在特洛伊战争中获胜的事迹。新产品开发方案内部定名为“奥德赛”。盖茨喜欢这个命名,这表明了他必胜的信心。

第二十一章 图形显示 市场未来之骄子

..... (177)

电脑应成为人们的日常生活用品,因为它将来必定是容易操作的东西,就像电视机、收音机和其他电器一样。盖茨和乔布斯所见略同。

第二十二章 发展路向 目光远大创潮流

..... (185)

盖茨慷慨陈词:“如果企业经营者不为长远目标付出重大代价,即是等于无视将来的结局。公司应有短期目标,但是长线策略是长久立于不败之地不可或缺的要素。……我们为什么不尽早去创造这个潮流呢?”

第二十三章 筹备上市 盖茨年满三十岁

..... (193)

1985年10月28日,盖茨年满30岁。生日舞会的第二天,盖茨在公司董事会上宣布同意股票上市的提案。多家金融公司希望取得包销微软公司股票的权利。

第二十四章 财富膨胀 神奇小子世无双

..... (201)

1986年,盖茨的个人财富达到2.9亿美元。1987年,他的个人财富猛增为10亿美元。美国《财富》杂志评论道:“在世界各行各业中,没有一个人物像盖茨那样赚钱赚得那么快。”

第二十五章 “超凡”问世 与“莲花”一决雌雄

..... (211)

微软公司推出新产品“超凡”软件,并进行铺天盖地的宣传。至此,微软公司已在操作系统、程序语言、应用软件三大领域占据优势。

第二十六章 虚张声势 金手指并非万能

..... (221)

微软公司有多项开发计划在同时实施,力量铺得太开。盖茨有时心血来潮,轻率地又要实施新的开发计划。“视窗”开发计划难产。这次,盖茨点石成金的金手指是否会失灵呢?

第二十七章 “视窗”问世 苦尽甘来创最佳

..... (231)

在研究“视窗”最艰难的日子里,大家都失去了常态。工作小组里出了“疯子”。为了缓解压力,程序设计师们制造炸弹和火箭取乐。

第二十八章 触怒“巨人” 埋下决裂之导因

..... (241)

IBM 公司的高层主管们认为盖茨是忘恩负义之人。盖茨确实不想把自己捆绑在 IBM 这一辆战车上,他要让微软公司成为不再受制于人的独立王国。

第二十九章 终得第一 新潮流势不可挡

..... (249)

1987 年 8 月,“微软”取代“莲花”成为全球最大的软件公司。盖茨自豪地说:“也许过不了多久,他们的营业额又追上我们。但是值得我骄傲的是,我们还未与他们真正决战的时候,第一的街头已到了我们手上。”

第三十章 奠定霸业 创业容易守业难

..... (257)

没有任何一家软件公司能够如“微软”那般善于运用策略,使自己的产品成为市场的结构标准。最重要的是,盖茨着眼于超越自己。下一个重要发展方向是信息高速公路。

第三十一章 妙在易学 “沃克斯”不同凡响

..... (265)

盖茨说:软件设计师不能再做恃才傲物的人物了,他们不可能再像过去那样创造行业的

结构标准。

第三十二章 英明预见 “面向对象”新时代

..... (273)

盖茨断言：“当市场趋向全球化的时候，任何地方的软件公司都有机会拉近与美国的距离。”

第三十三章 四面树敌 司法部穷追猛打

..... (281)

竞争对手对微软公司的一举一动盯得很紧，并在它所到之处布下重重诉讼陷阱。美国司法部对微软公司穷追猛打达4年之久。盖茨的每一次扩张都遇到顽强的抵抗。

第三十四章 创业必备 可乐意大利薄饼

..... (289)

有许多雄心勃勃的年轻人问盖茨应如何创立自己的事业，盖茨在作了详细解答后说：“最后不要忘记可乐和意大利薄饼，请你相信我，你们常常要通宵工作。”

第三十五章 合并巨浪 预示着市场恶斗

..... (297)

1995年6月，IBM公司动用35.2亿美元收购莲花公司。分析家预料，这次行动将导致一

个在软件业能与微软公司势均力敌的公司出现。

第三十六章 软硬合一 大结盟对付“微软”

..... (303)

微软面对 IBM 和莲花的“软硬联盟”，不甘示弱，推出“视窗 95”与之抗衡。微软并不把 IBM 和莲花合并看成是太大的威胁。

第三十七章 “视窗 95” 大冲击席卷全球

..... (311)

微软公司用推广流行文化的方式推销“视窗 95”。“视窗 95”一问世，就获得了空前的成功！在美国历史上，居然没有任何单一事件如此地轰动。

第三十八章 市场惊涛 病毒杀手逞凶狂

..... (321)

网景公司成为微软新敌。老牌大公司开展“广告围剿”。以微软产品为侵袭目标的电脑病毒蔓延。盖茨临危不惊。

第三十九章 国际网络 鼎势之争无穷期

..... (333)

“视窗 95”掀起市场狂潮，微软股票一升再升。“与微软公司合作，就像是与纳粹党签订互

不侵犯条约。”霸主地位受到挑战。面对国际网络这个广阔市场,竞争对手虎视眈眈。

第四十章 进军中国 亲赴热土搞合作

..... (343)

盖茨第一次亲赴中国,我行我素,碰了不大不小的钉子。第二次亲赴中国,入乡随俗,尊重中华文化,结果颇有收获。与中国的合作正紧锣密鼓地进行。

第四十一章 美好前景 理想之国不遥远

..... (353)

从1994年10月起,微软公司每年举办一次儿童征文比赛,题目是:请描述你心目中最有魅力的电脑。盖茨的深谋远虑于此可见一斑。盖茨对全球网络的描述引人神往。盖茨正一步步地走向他的最高理想。

第四十二章 网络时代 产品策略重定位

..... (363)

连流浪汉也用上了国际交互网。盖茨慨叹:“国际网大得不可思议!”竞争对手却说:“网络时代廉价终端机将取代个人电脑。”盖茨如何看呢?

微软公司大事记 (371)

楔 子

在 1995 年 7 月的《福布斯》杂志上,美国微软公司总裁比尔·盖茨(Bill Gates)被评选为全世界最富有的人,他个人拥有的资产达到 129 亿美元。

这次《福布斯》评选的全球十大富豪,并不把凭世袭或政治地位取得财富的人包括在内,这十大富豪所拥有的财富全凭个人努力创业所获得。盖茨的 129 亿美元,就是在 20 年间的艰苦拼搏中积聚起来的。

盖茨不到 20 岁就开始创业,到 1995 年刚好 40 岁,20 年来从无到有,他平均每天赚 160 多万美元,这样的奇迹,没有神助,常人能够做到吗? 中国有句俗话:“小富由俭,大富由天。”盖茨之所以成为巨富,看似天意,其实不然,盖茨的成功完全是靠自己敏锐的眼光和过人的勇气。

在个人电脑发展史上,对创业者来说有几次大好发财机会,人人面前机会均等,只不过有人看得准,有人视而不见;有人有勇气捕捉它,有人没胆量利用它。盖茨眼光和勇气兼而有之,而且每次机会他都把握得恰到好处,所以,他成功了。

微软公司第一次飞跃,是捕捉与 IBM 合作的机会,为 IBM PC 电脑开发操作系统软件 MS-DOS,借助 IBM PC 电脑的销售浪潮,使 MS-DOS 成为市场标准产品,成为每台 IBM PC 兼容电脑必备的软件。

微软公司第二次飞跃,是捕捉与苹果公司合作的机会,为麦金塔电脑开发图形显示界面的应用软件,积累经验,继而为 IBM PC 兼容电脑开发“视窗”操作系统,完成电脑显示界面

由字符向图形的过渡。“视窗”操作系统也成了市场标准产品，使电脑变得易学易用，越来越多人乐于接受。“视窗”操作系统和 MS-DOS 操作系统的销量随着电脑市场规模的急剧扩大而迅速增加。

微软公司第三次飞跃，是捕捉全球电脑网络迅速蔓延的机会，开发网络软件，大大加强“视窗 95”的网络和处理多任务功能。同时，微软公司还涉足与网络有关的金融、影视娱乐等行业，在网络世界中建立霸业。

普通人对现代电子科技的需求，造就了盖茨这一代巨富，而微软公司的产品则引导普通人轻易地敲开了现代电子科技应用的大门。

盖茨其实也是一个普通人，他没有伟人的相貌，没有不凡的姿态。他有一头蓬松的金发，满脸雀斑，肤色苍白，身材平常，厚厚的眼镜片后有一双目光灼灼的眼睛，衣着颜色和款式的搭配甚至不如常人。他每看准一次机会，就全心全意投入，在这过程中，他呕心沥血，也有过颓丧和虚怯。但大多数人只看到盖茨巨大成功的喜悦，而不会想到这喜悦背后的艰辛。

微软公司每次起飞过程中遇到的困难和阻力一次比一次大，从技术难关、竞争对手的围攻到政府的指控，如果盖茨和同伴们不具有非凡的勇气和毅力，恐怕早就被市场竞争的浪潮淹没了。

希望盖茨和微软公司历程的记录，可以激发读者奋发向上的潜能。

第一章

电脑神童 身怀绝技擅“捉虫”

盖茨在读中学时就已沉迷于电脑。当时，电脑应用处于萌芽阶段，电脑程序中的错误被行内人士称为“臭虫”。一天，盖茨走进一家电脑公司，大言不惭地说：“我们可以帮你们‘捉虫’。”