



世界顶级企业与 CEO 智源

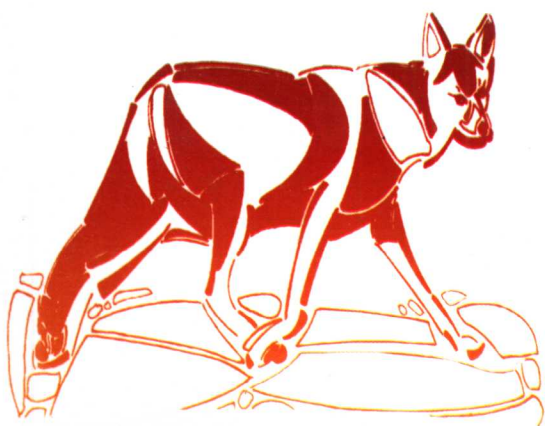
CHIEF EXECUTIVE OFFICER
STRATEGY DECISION

像狼

As very
Clever as wolf

我们向世界杰出的
CEO 学习什么

那样
聪明
绝顶



舒天戈 / 编著

■ 一个企业家要想尽快地取得经营成功，重要的一点是要善于向强大先进的企业学习，借鉴并借用他们成功的经验。

上海科学普及出版社

clever

CEO
世界顶级
CEO智源

世界顶级企业与 CEO 智源

CHIEF EXECUTIVE OFFICER
STRATEGY DECISION

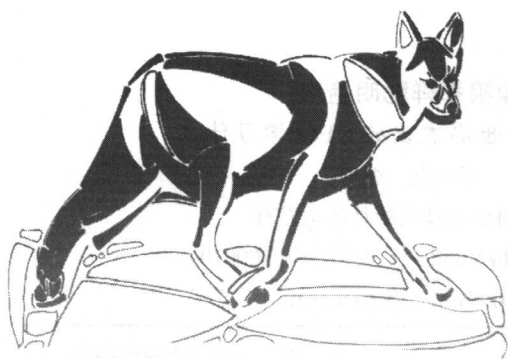
As very
Clever as wolf

像狼

我们向世界杰出的
CEO 学习什么

那样聪明
绝顶

舒天戈 编著



上海科学普及出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

像狼那样聪明绝顶：我们向世界杰出的 CEO 学习什么 / 舒天戈编著. —上海：上海科学普及出版社，2005.2

ISBN 7-5427-3036-3

I. 像… II. 舒… III. 企业管理—经验—世界
IV. F279.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 120082 号

责任编辑 蓝敏玉 刘瑞莲

像狼那样聪明绝顶

——我们向世界杰出的 CEO 学习什么

舒天戈 编著

上海科学普及出版社出版发行

(上海中山北路 832 号 邮政编码 200070)

<http://www.pspsh.com>

各地新华书店经销

北京市燕山印刷厂印刷

开本 787mm×1092mm

1/16

印张 17.5

字数 323000

2005 年 3 月第 1 版

2005 年 3 月第 1 次印刷

印数 1—12000

ISBN 7-5427-3036-3 / F · 125

定价：29.80 元

前言

前言

没有一种动物像狼那样让人敬佩，也没有一种动物能像狼那样更能适应优胜劣汰的竞争环境。领导者当以狼为师，成为与狼共舞的大自然的精灵。

—— [加] 肯·列维森

领导者的天资从来都是最重要的决定因素。试想一个缺乏勇气和胆识，缺少智慧和能力的 CEO 领导的企业，怎能在全球化的市场竞争中成为胜者。

—— [美] 查尔斯·汉迪

在人类居住的这个星球上，到处都遗留着许多早已灭绝然而曾经不可一世的庞然大物的尸骸。然而，狼这个并非庞然大物的动物，却在极其恶劣的环境中繁衍生息了数百万年。如此反差强烈的事实，让自视为地球主宰者的人类感悟出这样一个真理：物竞天择，适者生存，这是一条亘古不变的大自然的生存法则。

狼，是世界上散布最广的野生动物，曾经无数次经历过，甚至至今仍在经历着极其残酷的生存考验。狼在挑战大自然，挑战生存极限的严峻环境中所积累的经验和智慧，早已通过岁月与时间的检验，更被人类中的精英所敬佩、景仰、吸取和学习。杰出的 CEO 就是探索与运用狼的智慧最成功的企业领导者。

纵观当代企业之 CEO，能成就一番辉煌霸业的人，大多具有一种“狼”的气质、“狼”的头脑。比如杰克·韦尔奇的如狼之勇狠，以大刀阔斧的创新与变革，上演了企业复活神话；卡莉·费奥莉娜的如狼之决断，以战略家的眼光，并购康柏再展宏图；路易斯·郭士纳的如狼之隐忍，以数十年执着追求，在即成败局中力挽狂澜；卓玛·奥利拉的如狼之狡诈，以敏锐的嗅觉及时求变，打败敌手而得市场天下……如此 CEO，无一不是能忍且狠、有勇有谋、聪明绝顶的超级领袖，无一不是具有和狼族一脉相承，殊途同归的生存智慧。正是这些在激烈的生存竞争中与狼共舞、脱颖而出的一大批杰出的 CEO，操控着自己的企业冲破发展的瓶颈，开创出辉煌业绩；他们领导着自己的企业穿越经营的险境，一步步走向强大。我们这个世界，也正是由于杰出的 CEO 的表演而

变得更加精彩。

杰出的 CEO 是当代企业家的楷模。他们以自身的成功实践为广大的企业领导者示范：如何迎接未来严峻的挑战，如何承受生存风险的袭击，如何获得发展的机遇，如何战胜各种竞争对手。本书正是从不同的角度挖掘杰出 CEO 像狼一样的生存智慧，剖析他们与“狼”共舞的经营体会和管理哲学观，以便有效地帮助企业领导者更加透彻地认识和了解生存的环境，更好地将狼族智慧运用到企业经营管理中去，汲取杰出 CEO 的成功经验，积累足够的成功资本，早日实现企业的宏伟蓝图。

然而，那些杰出 CEO 们的任何智谋都会因人而异，因事而定。每一个企业领导者自身的情况与企业的实际各有不同，千差万别。因此，读者在学习那些世界杰出 CEO 的经营谋略时，应从他们一步一步地走向成功的历程中汲取其闪光的智慧，从他们一点一滴地创造非凡的努力中体味其独特的思想，总结其规律，借鉴其模式，帮助自己的企业快速驶入发展的高速公路。

以聪明绝顶的狼作为当代顶尖 CEO 的象征，目的是能更深层地了解生存的艰难，学习竞争的智慧，这恰恰是很多领导者所缺少的。愿本书能够帮助更多的人成就辉煌的事业，成为未来更加杰出的 CEO。

最后，让我们以世界第一 CEO 杰克·韦尔奇在刚刚结束的访华演讲中的一段话作为结束语：

“一个 CEO 的任务就是一手抓种子，另一只手拿着水和肥，让你的企业和你身边的人不断发展，在每天我们都想打赢的一场生存游戏中，必须做得最好。请你们相信我。”

编著者

2004 年 6 月 8 日于北京

目录

Contents

CONTENTS

▶ 第一章 透过风险抓住成功的机遇 1

一、机遇是“上帝”的光环 1

1. “牛郎星”透出一线机遇之光 1
2. 智者善抓机遇，圣者创造机遇 6
3. 择机而行，相机而动 8

二、敢冒风险，无限风光在险峰 11

1. 把鸡蛋都放在一个篮子里 12
2. 涛头弄潮实现“惊险的一跃” 14
3. 危机即是成功的转机 17

三、“投机”是一门预测先机的经营艺术 19

1. 凡事预则立，不预则废 19
2. 市场一旦醒来，机会就会消失 21
3. 投机是求生速度的较量 25

▶ 第二章 直面竞争，敢拼才会赢 28

一、要么享用午餐，要么成为别人的午餐 28

1. 生于较量，兴于竞争 28
2. 竞争是有规则制约的自由搏击 30
3. 创新与盈利是竞争的内核 32

二、创造优势：先处战地而待敌 34

1. 把成本变成压缩饼干 35
2. 差别化是市场力量的杠杆 39

目录 > CONTENTS

3. 竞争中的放大镜原理	43
三、“谋”定江山：竞争的策略	48
1. “明知山有虎，偏向虎山行”	48
2. “不要惊动老大哥”	49
3. “把大鱼放在小池塘中”	51
4. “神出鬼没的游击战”	53
5. 让专门化显示力量	54
6. 和对手玩柔道	56

▶ 第三章 通过增长与扩张成就企业发展 62

一、有增长、有扩张才是发展	62
1. 增长与扩张是发展的纵横坐标	62
2. “大”与“强”是企业发展目标的双重架构	65
3. 发展的定式：增长—结构—新的增长	68
二、兼并与收购作为企业的内在增长方向	69
1. 企业本体是成长力量的根源	70
2. “反向”也能到达终点	71
3. 收罗人才是并购的重要目标	74
三、资本合作：企业的外在扩张方向	75
1. 控股——力量外延的主渠道	75
2. 外因与内因的化合——能量聚变	77
3. 全球化——企业扩张的空间极限	79
案例：软银集团：三种扩张模式	82

▶ 第四章 学会与对手合作与双赢 89

一、企业联盟：卧榻旁可容对手酣睡	89
1. 竞争+合作=联盟	89
2. 市场是孕育企业联盟的母腹	92

CONTENTS < 目录

3. 价值追求是企业联盟成长的引擎	93
二、企业联盟编织出全方位的蛛网	95
1. 知识链结是联盟之魂	95
2. 比较利益是资本联盟之剑	97
三、合作, 构筑完善的生物链	99
1. 与供应商结盟共舞	99
2. 经销商是最佳的合作赚钱伙伴	102
3. 顾客: 不是营销目标, 而是自己人	104
案例: 微软与英特尔从对手变为强强联合	107
▶ 第五章 以多元化培植企业财富生长点	112
一、产品多元化: 发展与风险的博弈	112
1. 产品的多元化有利于风险的降低	112
2. 多元化形式之一: 相关性产品多元化	114
3. 多元化形式之二: 适度多元化	119
二、多元化经营的选择原则: 利润最大化	120
1. 多元化经营的基点是经营的目标与关键性条件	120
2. 内部开发: 多元化经营的多头支点	124
3. 并购联: 多元化经营的多向途径	128
案例: 比尔·盖茨撒向四方的网	129
▶ 第六章 用创新管理激活“垃圾企业”	132
一、是什么使企业成为“垃圾”	132
1. 落后的文化扼住了企业的脖子	132
2. 顺市场者昌, 逆市场者亡	135
3. 竞争: 既能成就你, 也能毁灭你	137
二、一切从产品出发, 改变“垃圾”形象	140
1. 善找优势, 趋利避害	140

目录 > CONTENTS

2. 质量升上去, 成本降下来	141
3. 后退是为了更好地前进	144
三、科学管理, 跳出“垃圾”行列	146
1. 提升人气, 激发潜力	146
2. 大刀阔斧“削”企业	148
四、依靠市场创新, 从“垃圾”向“明星”飞跃 ..	150
1. 技术创新与市场创新相结合	150
2. 让凯迪拉克更加凯迪拉克	152
3. 成功的广告是开拓市场的利器	154
案例: 温白克让 Unisys 跳起来	156

▶ 第七章 以人为本构筑起通向成功的天梯 162

一、以人为本是企业的第一法则	162
1. 把人去掉, “企”变“止”	162
2. 人本管理激发员工潜力	165
3. 通过员工的发展实现企业的发展	167
二、知人善任是企业领导者的天职	169
1. 慧眼鉴人是成功的第一步	169
2. 信赖是用人的基本原则	172
3. 善于与天才相处	176
三、以激励为火种, 点燃员工的热情	178
1. “赞美的力量真棒!”	178
2. 与员工分享成功的感受	182
3. 最有效的激励是为自己劳动	184
4. 文化激励, 神奇的“Z理论”	185
案例: 惠普公司: 激励更上一层楼	187

▶ 第八章 运用高新技术拓展企业的发展空间 191

一、高新技术改变了财富增长的曲线	191
------------------------	-----

1. 技术的差异是利润生长的最大空间	191
2. 摩尔定律：技术创新与成本的反比关系	194
二、技术创新是企业发展速度的原动力	195
1. 速度的较量：企业的游戏新规则	195
2. 发展是技术连续创新的累积	196
三、技术创新的新模式	199
1. 技术的效益与规模相关	199
2. 点的矢量永远大于面的矢量	200
3. 垄断：高科技发展的天然方式	203
案例：埃克森公司：以技术创新立足市场	204

▶ 第九章 把客户满意视作企业的生命之泉 207

一、客户是企业的生命之泉	207
1. 生存要求我们去赢得客户	207
2. 服务的真谛：想一想你的妈妈	211
3. 让插足的第三者走开	215
二、服务以质为重是经营取胜的法宝	216
1. 与用户需求共舞是企业发展的方向	216
2. 想不到的服务是最好的服务	221
3. 服务是信誉的基石	223
案例：“客户才是重要的，蠢才！”	226

▶ 第十章 把精神变成创造财富的资源 231

一、企业文化——企业的灵魂	231
1. 文化：吸引人才的磁石，凝聚组织的法宝	231
2. 企业文化建设常变才能常新	235
3. 出色地驾驭跨文化管理	237
二、用团队精神造就企业坚不可摧的生命力	239
1. 用团队释放员工的潜能	239

目录 > CONTENTS

2. 建立具有敬业精神的忠诚团队	243
3. 致力于提高团队的战斗力	245
三、铸造辉煌的企业形象	247
1. 保持“心”与“形”的一致	247
2. 良好的企业形象是巨额的无形资本	249
3. 以竞争之手托起企业形象	251
案例：惠普的魔力：文化飘香	253

▶ 第十一章 追求独到的经营风格与领导魅力 257

一、个性精神——风格的真正内涵	257
1. 个性的导入会带来独到的风格	257
2. 个性是性格与理念的折射	258
3. 成功是连续恒心的积分	260
二、领导艺术与人格魅力：现代经营的灵魂	261
1. 领导艺术就是权与威的完善交合	261
2. 顶级 CEO 人格魅力的“金三角”	264
3. 人格魅力是无法表达的资本	266
4. 人格与素质的物化	267
案例：把素质个性融入管理中的迪斯尼	268

第一章 透过风险抓住成功的机遇

时势造英雄。在知识经济时代，首席执行官（CEO）们正在留下“羽扇纶巾”的儒帅形象。他们是时代的宠儿，因为他们顺应了历史的必然，谱写了震撼人心的时代最强音。

必然性是通过无数的偶然性来展现的。首席执行官们凭借过人的胆识与超常的智慧，完成了一次次冒险，抓住了一次次机遇，从而完美地诠释了成功者的人生哲学。

一、机遇是“上帝”的光环

“上帝”说过，“机会是魔鬼，它把住天堂的入口和地狱的大门”。机遇稍纵即逝，只能在求索中发现；机遇求之不得，惟有在挑战中寻觅。丧失良机无异于坐以待毙，抓住机遇才会胜券在握。21 世纪，既蕴藏着极佳的机会，又伴随着巨大的风险，CEO 们劝诫企业家当随机应变，择机而动。因为机遇是“上帝”的光环，它只授予那些敢于中流击水的时代弄潮儿。

1. “牛郎星”透出一线机遇之光

任何事物都是按照特定的规律发展的，但有时也会出现意外的偶然。

我们在研究借鉴成功的 CEO 经营智慧时，最好顺道探讨和深入研究一下这些 CEO 对“机会”的寻找。能寻找真正改变现状的途径，能创造全新业绩的途径，开发革命性的新程序。不论是被推选出来的还是自发性走上岗位的 CEO，他们总是不停地在找机会，去做从来没人做过的事。他们冒险寻求新境界的历程——如何扭转颓势，另启新局；如何让未曾测试过的流程上线；如何让企业起死回生。这使引进的产品或工作流程可获得 10%、25%，甚至 50% 的改善，让公司不断进步。顶尖的 CEO 总是超群绝伦，勇于挑战现状，做一些前所未见的尝试，达到前所未有的境地。

任何事物的发生总会有先兆可寻。观察征兆、留意趋势、捕捉走向是



企业经营成功的法宝之一。所谓择机而动，即发现机遇，迅即行动，通过捕捉机遇到来的征兆，把握和充分利用机遇，进而取得成功。

择机而动的关键是科学的推理和准确的判断，这种推理和判断是建立在对大量信息的分析和综合基础之上的。CEO认为企业家能否独具慧眼，捕捉到有价值的机会因素，取决于决策者的灵感。经营离不开灵感，创新更是灵感的放大与实施。灵感一闪而来，机遇稍纵即逝，能够抓住灵感并立即行动，成功就有了基本的条件。

择机而动不仅仅是CEO成功的专利。任何CEO只要依据于大量信息的搜集、整理、综合、判断，只要具有敏锐的观察能力和博学的经营理念，就能做到择机而动、随机应变。择机已属难能可贵，择机而后迅即行动更少有人做到，这中间体现了经营者见识的博寡，能力的高低。择机而动，决定于占有信息，科学预测，决定于企业家的知识面及洞察细微的慧眼，决定于能够预见事物发展的方向，和不为一时一物所扰的意志。

在美国，MBA（工商管理硕士）的毕业典礼上，老师们总忘不了最后一次语重心长地告诫踌躇满志的未来精英们：

“你们要时刻牢记：华尔街没有免费午餐！”

其实，任何一个企业的CEO都已经明白：市场竞争中，哪里都没有免费午餐。

午餐需要付钱。机遇的把握、财富的积累也是如此，没有付出学费和代价同样不可能得到。

现代社会，发展无限，商机无限。新经济时代为无数企业带来了勃勃生机，新生企业利用机会，抢占市场，老旧企业为获生机，变革创新。

大企业、大集团，改造、重组、上市、兼并，如同千军万马，声势浩大。小公司、小机构，兢兢业业、雄心勃勃，仿佛游击小队，机动灵活、韧劲十足。

精兵强将，残兵败将，规模宏大的战略决战，措手不及的遭遇战、肉搏战，商场每天都在发生着不流血的“经济战”。

企业的生存发展很大程度上取决于经营环境，取决于社会气候，取决于商机的把握。抓住机遇就是抓住了发展的脉搏，抓住机遇就是抓住了生存的契机，抓住机遇就是抓住了竞争的制高点，抓住机遇就是抓住了财富。

天才和机遇结合在一起，可以产生令全世界吃惊的奇迹。

比尔·盖茨在哈佛求学期间，不是数学方面最棒的学生，但是在计算



机科学方面，却没有人可以与他匹敌。他给教授们留下的深刻印象不是他的聪明才智，而是他的巨大精力。同时，在他还未成为 CEO 时，他就十分善于抓住机遇。一个教授说：“在计算机学科中成功的几个人里，有一个人，从他在台阶上一露面的那天起，你就知道他特别棒，他一定会成功，这个人就是比尔·盖茨。”

比尔·盖茨夜里不玩扑克的时候，通常是在艾肯计算机中心工作，那是这些计算机被最大程度地使用的时候。有时，精疲力尽的比尔·盖茨会睡在计算机工作台上，他连回到自己宿舍的力气都没有了。有许多个早晨，比尔·盖茨在工作台上睡得死死的。很多人看了比尔·盖茨的样子，都认为他不会有什么出息，尽管他可能很聪明。因为他的样子太脏了，有很多头皮屑，且在桌子上睡觉。这种印象让人觉得他不是一个科学家的苗子，而只是一个计算机迷。

事实上，对于计算机的未来，他们谁也不及比尔·盖茨看得更清楚。

1974 年的一天，盖茨的朋友保罗·艾伦看到了一本名为《大众电子学》的杂志，它的封面上印着一幅牛郎星（阿尔塔）8800 计算机图片。一个长方形的金属盒子，前面有触发开关和显示灯。有一句广告词是：突破！世界第一台微型电子计算机，敢与商用型媲美！看到这一广告词，保罗·艾伦立刻买了一份，并去告诉盖茨：一个个人计算机时代的奇迹就要出现了，他们搞 BASIC 的机会来了。

过了一个星期，比尔·盖茨和保罗·艾伦给罗伯茨公司打电话，自称是西雅图交通数据公司的代表，说他们研读了《大众电子学》杂志上那篇介绍阿尔塔家用计算机的文章，他们已经开发了一种 BASIC 语言，只要作一点小小改动，就可以把它用到阿尔塔 8800 上，问罗伯茨对此是否有兴趣。但罗伯茨没有理会。

没过多久，罗伯茨又收到比尔·盖茨一封信，说他们已经研制出了一种 BASIC 语言翻译器，可以在所有使用 8080 微处理器的计算机上使用。他们愿意通过罗伯茨的公司，出售拷有这个软件的盒式磁带或磁盘。每套软件收费 0.5 美元。

比尔·盖茨和保罗·艾伦既已夸下海口，就得拿出东西来，而且他们心里很清楚，在这个时候，一定还有别的人有同他们一样的想法，在做同他们一样的工作。他们只好抓紧时间给阿尔塔 8800 设计 BASIC 语言。一连 8 个星期，比尔·盖茨没有去上课，也没工夫再去玩牌。他和保罗·艾





伦敦夜以继日地呆在计算机旁，要为阿尔塔 8800 机编程。要为这种机器编程，首先应当具备一台这样的机器。可是比尔·盖茨现在是一个穷学生，保罗·艾伦也不过才做了打工仔，拥有自己的计算机只是一种奢望。就连罗伯茨本人也只是一台供各地巡回展出的样机。

无奈，只好再次采用迂回战术，在他们已经十分熟悉的 PDP-10 型计算机上模拟阿尔塔的微处理器，而 PDP-10 型计算机在哈佛大学里是不难找到的。

由大卫·奥斯本写的一本 8080 芯片详细说明书，加上《大众电子学》上那篇文章，这几乎是他们惟一的参考资料。这位奥斯本也非等闲之辈，他后来也成了美国计算机革命中的风云人物。保罗·艾伦凭借多年积累的丰富技术知识和熟练的操作技巧，用了两个星期的时间，在 PDP-10 型计算机上做出了阿尔塔处理器的模拟器，比尔·盖茨则为该机的 BASIC 语言编制了设计要领。

对计算机稍有涉猎的人都知道，内存空间的大小是计算机的一个重要指标。我们今天所使用的个人计算机，其内存一直在逐年扩大，后来普遍都安装 2M、4M、8M，甚至 16M、32M 字节的内存，而当时的阿尔塔 8800 仅有 4K 字节内存。如果我们知道要 1024K 才相当于 1M，那么，4K 字节的内存是个多大的概念就可想而知了。比尔·盖茨要使他编制的 BASIC 语言在 4K 字节内存的计算机上使用，显然是一件难度很大的工作。他得克服一系列技术方面的困难，还要同时间竞争，因为一定还有不少别的公司也在为这种计算机开发 BASIC 语言。不过，比尔·盖茨在软件开发方面已不是初出茅庐的新手，他积累了相当丰富的编码经验，因此做起这一项创造性的工作来仍是信心百倍。

比尔·盖茨后来回忆说：“为阿尔塔编写 BASIC 真是令人精疲力竭。当我思考的时候，我时常在书桌前或摇晃或踱步，因为这样有助于我把精力集中在一个想法上，排除干扰。1975 年冬天，我在宿舍里做了大量的摇晃和踱步。我和保罗·艾伦睡得很少，可谓夜以继日。我常常睡在书桌旁或地板上，好些日子既不吃东西也不会见任何人。”

他们废寝忘食地干了两个月，BASIC 语言的编写已经基本完成。他们再次给罗伯茨打电话，说他们已经成功地在阿尔塔上应用了 BASIC 语言，而实际上他们直到那时，别说没有见过阿尔塔 8800 计算机，就连英特尔公司的 8080 微处理器也不曾一见。

这一次，罗伯茨仍然半信半疑，要他们亲自到阿尔伯克基演示他们的



程序。

二月底的一天，约定去阿尔伯克基会见罗伯茨的日子来到了。他们决定让保罗·艾伦前往微型仪器遥测系统公司，比尔·盖茨则在哈佛等他的消息。前一天晚上，保罗·艾伦回家睡觉，以便养精蓄锐，对付谈判——他们实在太辛苦了。比尔·盖茨为了万无一失，又熬了个通宵，把程序仔细检查了一遍。天刚亮，保罗·艾伦就拿上程序，坐出租车去了机场，坐第一个航班去波士顿。他对会谈不抱多大希望，因为他不知道他们开发的软件究竟有没有毛病。当飞机快要到达波士顿时，他突然想起忘了为阿尔塔 8800 编一段进入 BASIC 语言的代码，只好在飞机上立即补做这个工作。

来机场迎接他的是个四十开外的彪形大汉，开的是一辆卡车。他就是艾德·罗伯茨。汽车直接开到公司的开发实验室。保罗·艾伦原以为那一定是市区里一座惹人注目的豪华大楼，结果却令人大感意外——那不过是一间小小的店铺，而且蜷缩在洗衣店和按摩院之间。更使保罗·艾伦感到意外和麻烦的是，罗伯茨竟把他当作大亨，带他去了一家豪华旅馆。保罗·艾伦带的钱根本不够支付旅馆费，只好向罗伯茨告借。当晚，保罗给比尔打电话，说此公司并不如他们想像的那样气派，不仅汽车破旧，花钱也很不大方，看来经济实力并不怎样。他担心他们为这个类似作坊的公司开发的软件有可能明珠暗投。

不过保罗·艾伦更关心的还是他的 BASIC 语言软件是否能在计算机上通过试验。他怀着忐忑不安的心情等到第二天，这是一个决定他和比尔·盖茨未来命运的日子。当他走进公司开发实验室的时候，才第一次有幸一睹阿尔塔计算机的风采。

他把打上程序孔的纸条装进纸条阅读器，然后等待计算机的反应。这短短的几分钟对保罗·艾伦来说是那样的漫长。他完全不知道这台素昧平生的计算机是否会接受他编写的语言。如果计算机毫无动作，就表明他和比尔·盖茨将功亏一篑，今后的一系列宏图大略都将化为一纸空谈。他正在浮想联翩之际，阿尔塔突然开始对软件发生反应，电动打字机打出了“准备就绪”的字样，说明他们编写的 BASIC 语言已经被计算机接受了！接着，保罗·艾伦试验性地输入一个 $2+2$ 的指令，阿尔塔马上给出一个 4 的答案。于是保罗·艾伦知道，他们编写的程序至少有 70% 没有问题了。

到这时，他才如释重负地舒了口气，准备马上试验比尔·盖茨用 BASIC 语言编制的第一套软件，那是模拟宇宙飞船在燃料用完之前在月球上着陆的软件。阿尔塔 8800 也是首次作实用性运行。



结果表明模拟非常成功，比尔的 BASIC 语言在机器上工作得相当出色，令罗伯茨惊叹不已。保罗·艾伦后来回忆那个时刻说：“这家公司能够研制出计算机，却不能使它运转起来。而我的惊讶则是这台机器竟能听命于我的指令。”罗伯茨也感慨地说：“我们的机器终于成了有用的机器，我兴奋得几乎晕了过去。那真是一个令人难以忘怀的时刻。这两个小伙子从来没有见过阿尔塔，却做出了如此出人意料的工作。”

就在那天，保罗·艾伦找到一本写有百十个游戏的书，于是他就在那台阿尔塔机器上玩起登月球者的游戏。保罗·艾伦玩这类游戏很熟练，他和比尔·盖茨玩过不知多少次了。这种游戏要求登月者在飞船燃料用完之前，软着陆到月球上，保罗·艾伦身后的那些工程师们，再一次睁大了眼睛。

当人们第一次在一个铁盒子上玩一个电子游戏时，个人计算机的革命正式开始了。

这场技术革命之火是比尔·盖茨和保罗·艾伦两个年轻人点燃的。这场革命之火迅速蔓延，从圣克拉拉谷的杏园李子园到汽车库中诞生的硅谷，再到太平洋西北岸的密密的森林，最后一直到全世界。他们借着这个形势，进行了数百万美元的交易，等他们返回家园的时候，他们已经成为美国历史上最年轻的亿万富翁。

在不经意间，“牛郎星”透出了一线机遇之光。比尔和保罗抓住了这一瞬间，从此确定了比尔·盖茨和日后微软公司的成功发展。

2. 智者善抓机遇，圣者创造机遇

财富是什么？

有人说，财富是成功的价值体现。有人说，财富是发展的表现形式。阿尔温·托夫勒，一位全球知识界和企业界耳熟能详的美国未来学家，这位《未来的冲击》、《第三次浪潮》的作者这样认为：财富的含义是力量。当今世界，所谓企业实力的对抗，国家与国力的较量，说到底还是财富的竞争。现在的财富和未来的财富，财富的现实与财富的潜力，物的财富与人的财富，金钱的财富与环境的财富，如此等等。此话颇有道理，但 CEO 们有另外一种见解，他们都很欣赏戴尔·卡耐基所说的一段话：

“你们都付出了同样的努力，但是有人成功，有人却失败了，原因何在呢？”

“我想告诉你们的是，时机显得至关重要。中国有句话叫‘一寸光阴