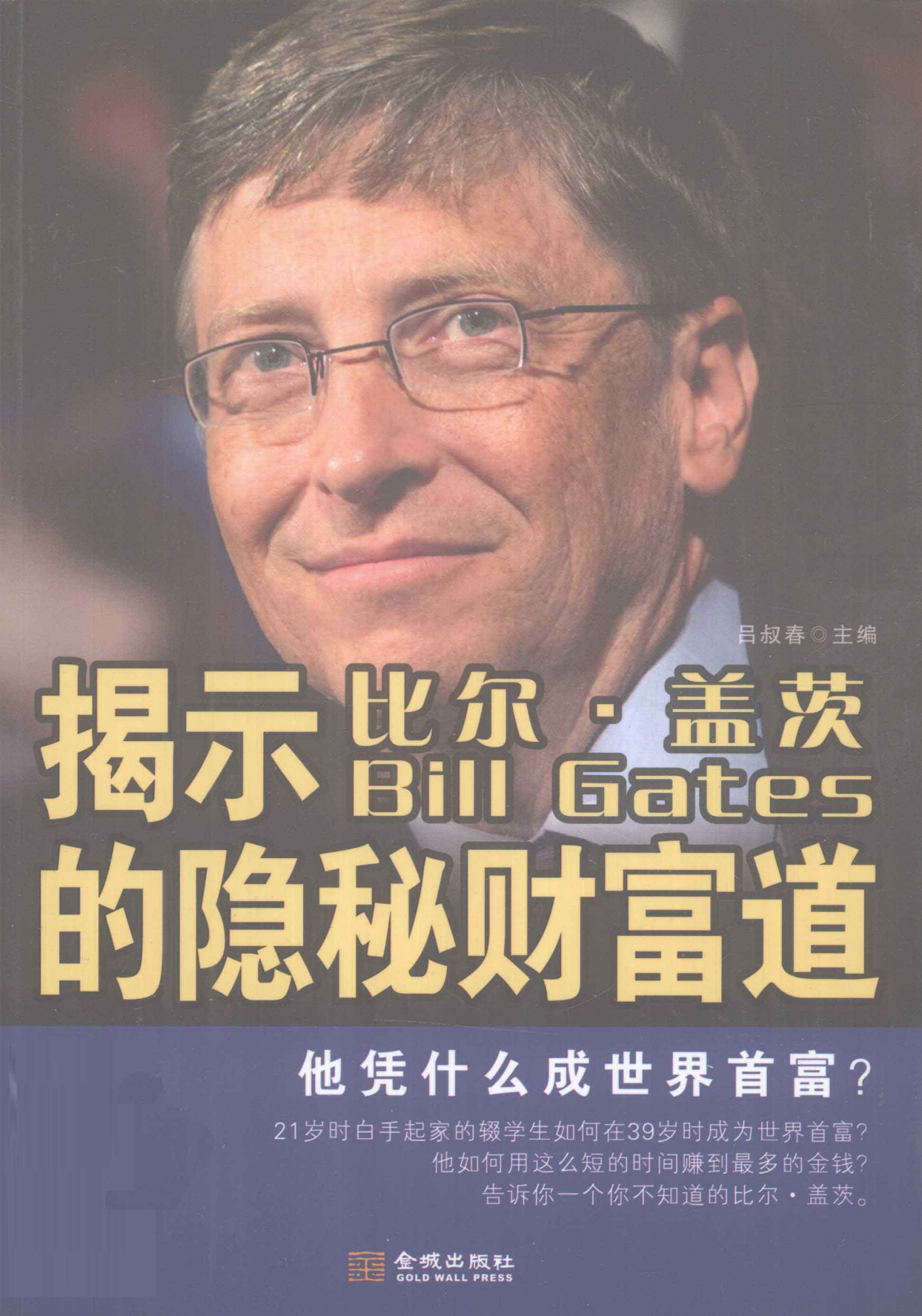


A close-up portrait of Bill Gates, smiling slightly, wearing his signature glasses. The background is dark and out of focus.

吕叔春◎主编

揭示 比尔·盖茨 Bill Gates 的隐秘财富道

他凭什么成世界首富？

21岁时白手起家的辍学生如何在39岁时成为世界首富？

他如何用这么短的时间赚到最多的金钱？

告诉你一个你不知道的比尔·盖茨。



吕叔春◎主编

揭示比尔·盖茨 Bill Gates 的隐秘财富道

图书在版编目(CIP)数据

揭示比尔·盖茨的隐秘财富道/吕叔春主编. —北京:金城出版社, 2011.9

ISBN 978-7-5155-0087-4

I. ①揭… II. ①吕… 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 (2011) 第 170546 号

Copyright© 2011 GOLD WALL PRESS, CHINA

本作品一切中文权利归**金城出版社**所有, 未经合法许可, 严禁任何方式使用。

揭示比尔·盖茨的隐秘财富道

主 编 吕叔春
责任编辑 雷燕青
开 本 787 毫米×1092 毫米 1/16
印 张 14.25
字 数 153 千字
版 次 2011 年 11 月第 1 版 2011 年 11 月第 1 次印刷
印 刷 北京正合鼎业印刷技术有限公司
书 号 ISBN 978-7-5155-0087-4
定 价 29.80 元

出版发行 **金城出版社**北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编 100013
发 行 部 (010)84254364
编 辑 部 (010)84250838
总 编 室 (010)64228516
网 址 <http://www.jccb.com.cn>
电子邮箱 jinchengchuban@163.com
法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501

I 前言 I

比尔·盖茨也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。他20岁开始领导微软；31岁成为有史以来最年轻的亿万富翁；37岁成为美国首富并获得国家科技奖章；39岁身价一举超越华尔街股市大亨沃伦·巴菲特而成为世界首富。

从1994年到2006年，他已经在世界首富这个宝座上待了12年。根据《福布斯》统计，这位电脑时代的“奇才”目前名下净资产为500亿美元，虽然仍大大少于他在1998年创下的1000亿美元的纪录，但是这样的财富，已经超出常人的想象。也许这样计算会更容易理解：

2000年以前，盖茨每秒赚250美元，即每天赚2000万美元，一年赚78亿美元；

假如盖茨掉了1000美元，他也懒得去捡，因为他去捡要花掉4秒钟，这一弯腰和起身的时间他已赚回1000美元；

如果盖茨将钱捐给地球上每个人15美元，到头来，他还剩下500万美元零用钱；

假如盖茨是一个国家，他将是地球上第37个富有的国家，或是美国第13家大公司，甚至比IBM还大；

如果盖茨将所有的钱换成1美元一张，你可以建一条路连接地球和月球，来回14次，但你必须用1400年不停地建造这条路，而且用731架波音747飞机来运这些钱。

然而，就在盛名之下，比尔·盖茨作了一个惊人的决定，他在2008年7月1日正式退出微软集团，从此主要投身于慈善捐助活动。

有人说比尔·盖茨的引退代表一个时代的结束，他已不仅仅是财富和智慧的象征了。比尔·盖茨已是一个神话，一个令人羡慕、令人妒忌的神话，关于他的成功，他的微软帝国，他的巨额财富，却让人不得不对他加

以关注，尤其是他的财富更是吸引人眼球。

在比尔·盖茨的财富后面，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；他经年累月与人与物周旋所摸索出来的黄金法则；他在关键时刻力挽狂澜的精神支持……比尔·盖茨的成功，含有勤奋、含有智慧、含有机遇，也含有辛苦。把握比尔·盖茨走向成功的奋斗过程，我们会感到与其说是时代造就了比尔·盖茨，不如说是比尔·盖茨抓住了时代。巨大财富的背后是比尔·盖茨独特的知识结构、思维方式、经营策略和前瞻眼光。然而，支撑世界首富这个轰轰烈烈玩家的最隐秘的动因却很少为人所知。

世人对盖茨的评价褒贬不一。有人说他是成功的企业家，有人说他垄断行业、欺凌弱小；有人说他是“最慷慨的慈善家”，有人说他是一个虚伪的人——他的慈善之举只是有史以来最昂贵的公关活动；有人说他是当之无愧的全球首富，有人说他只会贪婪地在股市中套现，从微软用户的身上榨钱……但是就像美国人说的那样：“不管你是爱他，还是恨他，你都无法漠视他——这就是比尔·盖茨的魅力。”

本书旨在揭开比尔·盖茨敛财聚富的神秘面纱，将其最隐秘的高超智慧还原为最普通的道理，用实实在在的文学语言告诉读者，沿着盖茨的聚富历程走去，而不是被他现在的耀眼光环所吓倒，非凡的人物和他所创造的非凡成就当中，平常人也会找到自己的影子，进而实现中国一句古话：“临渊羡鱼，不如退而结网。”

本书基于比尔·盖茨聚富的特点，总结出其最隐秘的十二条规则，希望能给读者提供一些参考。由于篇幅所限，也不能完全写出比尔·盖茨及其微软公司的方方面面，有疏漏之处请广大读者批评指正。



目 录

第一条 相信自己是“太阳”，具有强烈的企图心

想得到财富，首先是要把财富的观念送入潜意识，然后要相信自己会有很多财富。换句话说，就是你一定要对财富有强烈的企图心。这是无数富人用事实证明了真理，而这也恰恰是很多追求财富的人很容易忽视的一点。

比尔·盖茨创富的实战经历告诉我们，聚财一个最重要的凭借就是“企图心”：财富源于梦想，野心创造奇迹！

1. 具有支配欲和领袖欲 /2
2. 聚财者不流泪，再艰再难咬牙过 /3
3. 绝不认输的竞争狂 /5
4. 具有把事做大的强烈冲动 /6
5. 敢叫上帝让位的人 /9
6. 对于聚财者而言，没有什么不可能 /10
7. 永争第一，成为计算机帝国霸主 /12



第二条 做自己感兴趣的事，哪怕因此付出代价

很多富人虽然家财万贯，却还是过着简单朴素甚至枯燥无聊的生活，除了工作还是工作，在他们眼中，只有事业没有别的。这在外人看来太傻太苦，可他们却是乐此不疲。这其中的原因就是热爱，对自己事业的强烈热爱。

当你把事业当做一种生活方式时，事业就不仅仅是赚钱的手段，而是人生的一部分，是生命的舞台，是激情的释放点，即便是一文不名，也能聚集财富。

1. 辍学哈佛，只为电脑 /16
2. 愿意付出青春换取成就 /18
3. 对工作的投入源于热爱 /21
4. 享受工作的快乐 /24
5. 以退休打响帝国保卫战 /26
6. 垄断软件行业，遭遇前所未有变革 /29

第三条 乘势借力，用别人的智慧赚自己的钱

比尔·盖茨起家的时候，他甚至还没有一台属于自己的电脑。他通过购买别人的技术，如法炮制，然后再转让出去，很快攫取了自己的第一桶金。

后来，他又搭乘“蓝色巨人”IBM的顺风车，比别人起跑早了一步，然后一步一步登上事业的高峰。比尔·盖茨在这方面的事例太多了。



一个人，再有知识才华，能力总是有限的。巨大的成功，都是乘势借力的结果。比尔·盖茨借乘万物势力并巧妙利用的能力为人们所感佩。

1. 花钱买技术，“剽窃”不是“盗窃” /34
2. 搭上成功者的“顺风车” /36
3. 与苹果“联姻”买到了梦寐以求的图形用户接口 /40
4. 踩在他人的肩上腾飞 /43
5. 微软与中国的“亲密接触” /45
6. 利用关系成就辉煌 /48

第四条 在稳健中求发展，风险中求利益

生意场是个气象万千、险象环生、波涛汹涌的大海，在这里面什么都有可能发生。正所谓富贵险中求，有风险才会有回报，盖茨就是一个从来不惧怕风险的人，甚至他还喜欢冒险。因为风险就意味着机遇，这是盖茨喜欢的理由。

1. 微软公司冒险上市，走对关键一步棋 /52
2. 蚂蚁与大象共舞 /54
3. 在孤注一掷中见真功夫 /58
4. 大赌注代表大输或大赢 /59
5. 脱离 IBM 自己单干，是巨人也要挑战 /62
6. 冒险但不冒无畏的风险 /64

第五条 在门缝里找到财富来源——善于钻营商机

善于在瞬息万变的竞争中审时度势、把握机遇是微软成功的法宝，这当然与公司掌门人比尔·盖茨的精明强干、高瞻远瞩是



揭示比尔·盖茨的隐秘财富道

REVEALS THE SECRETS OF THE BILL GATES' WEALTH

分不开的。谁最先把握了商机，就意味着谁最先获取了胜利的保险。盖茨曾经说过：“做生意，要想赚钱，关键在于把握时代的脉搏……”

1. “抓住了一个世纪可能只会出现一次的幸运”

——盖茨敏锐抓住格里·基德尔漏掉的机会 /70

2. 费尽心机夺商机，等待商机死得快 /72
3. 看到别人看不到的财富 /76
4. 只看前面的商机：找到下一个市场入口 /78
5. 敏感的商业经，像鹰隼一样抓住机遇 /80
6. 有人烟的地方就有微软 /81

第六条 与时间赛跑，巨人也不能打盹

在节奏快得让人吐血的现代社会中，时间就是金钱。在比尔·盖茨看来，时间的重要性是无以复加的。有人做过这样一个计算，假如盖茨掉了1000美元，他也懒得去捡，因为他去捡要花掉4秒钟，而在这弯腰和起身间他已赚回1000美元。

1. 微软的速度创造微软的奇迹 /86
2. 趁着年轻早动手 /87
3. 兵贵神速，果断出击是取胜天规 /89
4. 捷足先登才能掌握重要信息 /91
5. 先下手为强，抢占市场 /94
6. 紧跟时代步伐，适应多变社会 /96
7. 走在新商业规则的前面 /99
8. 忧患意识：逆水行舟，不进则退 /101



第七条 善“变”才能出奇迹

在新经济时代，一批超速致富的企业新生代不断涌现，其新陈代谢的速度更是惊人。昨天还是领袖，今天已成过眼云烟。在这大浪淘沙，适者生存的新经济浪潮中唯一不变的法则便是创新。盖茨被微软的员工形容为一个幻想家，是一个不断积蓄力量和疯狂追求成功的人。他的创新品质，深深地影响着公司。而盖茨的主要工作就是确保他的微软永远比竞争对手领先一步。正是这种善于突破常规的创新品质让他的微软在市场上名利双收，基业长青。

1. 努力创新，追求产品完整性 /104
2. 改变策略，进行“套装组合” /106
3. 天变地变，技术亦变 /108
4. 审时度势，淘汰的就不是你 /111
5. 勇于突破自我，开创新局面 /113
6. 灵活取舍，不与对手硬拼 /115
7. 调整结构，继续攻城略地 /119

第八条 钱要用在刀刃上，绝不乱花一分钱

很多千万富翁在创业初期，基本上没有资本优势，甚至资金还可能非常短缺。但他们后来之所以成功，就是因为他们懂得：把钱花在刀刃上。比尔·盖茨聚财最隐秘的规则之一就是“我只是这笔财富的看管人，我需要找到最适合的方式来使用它”。

1. 不在意被看成吝啬鬼 /124



2. 同样金额的钱，对不同目标有不同价值 /126
3. 绝不成为金钱的奴隶 /128
4. 比尔·盖茨想生产“百代”音乐 /130
5. 有钱不置半年闲 /133
6. 不是更多地投入，而是更聪明地投入 /136
7. 掌控“鸡蛋分篮，分散投资”的本领 /138

第九条 想方设法把别人的口袋掏空

做生意，产品的质量固然重要，但销售也不能忽视。销售业绩是产品质量好的最直接体现。精明的比尔·盖茨运用各种服务，花样繁多的销售手段，微笑地对着顾客，精心开发产品，这一切只为一个目的，就是想方设法掏空顾客们的口袋，让他们用微软的产品。

1. 强化宣传攻势，史无前例的促销大手笔 /144
2. 以礼“俘”人，微软公司的商业手段 /146
3. 让“个人电脑”深入人心 /149
4. 要想掏空顾客的口袋，就必须倾听客户的声音 /151
5. “买一赠一”的捆绑式销售 /154
6. 绝不要自己降低售价 /157
7. 以打开市场为主导 /161
8. 利用“盗版”的赢利模式 /164

第十条 人才是聚财的关键

纵观现代企业的成败，无一不与人的水准和素质密切相关，如“巨人风波”、“亚柯卡挽救克莱斯勒”以及郭士纳使 IBM 复



兴，无不展示了人才对企业发展至关重要的作用。盖茨正是清楚地认识到这点，所以他非常注重对人才的正确使用。正是科学合理的用人观，让别人也来为他赚钱，使比尔·盖茨走向了财富的巅峰。

1. 选好合作搭档，成功需要伙伴帮 /168
2. “我需要的是世界上最优秀的人才” /172
3. 充当“伯乐”的角色 /175
4. 择人任事，用人得当，人尽其才 /179
5. 一流人才只和一流经理一起工作 /182
6. 不拘一格用人才 /183
7. 寻找永远的怀疑者 /184

第十一条 向管理要“钱”——竞争管理出效益

在许多公司里，某项成功可能让你轻轻松松过上5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。盖茨绝对不会让员工停留在过去的成绩上。在微软，成绩代表一切，今天不能代表明天。盖茨使用的是一种优胜劣汰，适者生存的管理法则。向管理要“钱”，竞争管理才能出效益。

1. 优胜劣汰，适者生存的高压管理 /188
2. 要以人为管理之本 /190
3. 一文一武，张弛有度 /192
4. 发挥一流职员的主观能动性 /194
5. 简洁高效的网络化管理 /196
6. 保持小公司的感觉 /197
7. 金字塔式的管理模式 /199



第十二条 从不隐藏善举，千金散尽还复来

真正的富翁都懂得，越肯为社会谋福利，财富就来得越快。盖茨喜欢做善事，他曾说：“花钱要花得有智慧，和赚钱一样难。有意义地捐钱，将是我半生的主要之事——假定到时候我还有很多钱捐出去的话。”像盖茨这样的世界首富，他就从不隐藏自己的善举。正所谓是“好人有好报”，盖茨的种种举动，为他带来了更多的财富，真正应了那句“千金散尽还复来”。

1. 以“仁”取众，广施恩惠 /202
2. 散财施善，树立全新的微软形象 /204
3. 得民心者得天下 /207
4. 付出才有回报 /210

比尔·盖茨的格言 /213

第二条

相信自己是『太阳』，具有强烈的企图心

想得到财富，首先是要把财富的观念送入潜意识，然后要相信自己会有很多财富。换句话说，就是你一定要对财富有强烈的企图心。这是无数富人用事实证明了真理，而这也恰恰是很多追求财富的人很容易忽视的一点。

比尔·盖茨创富的实战经历告诉我们，聚财一个最重要的凭借就是“企图心”：财富源于梦想，野心创造奇迹！



1. 具有支配欲和领袖欲

具有强烈地支配欲和领袖欲，正是比尔·盖茨立足商界，不断地打开市场，最终成为世界首富的内在动力。“自己做不得自己的主，算什么英雄好汉？”比尔·盖茨要的就是自己做主，所以他一开始就要占据领导地位。

中国人有一个说法，“三岁看老”，即是说，一个人在童年的时候，他的性格是怎样，他表现出来的行为举止是怎样，会决定他将来是否有成就，是有大成就，或是小成就；或是一事无成，甚至是大败；或是荣登世界首富的宝座，对社会国家有贡献。

姑且不论这一说法科学与否，准确程度有多高，又或者以统计学分析，其命中率有多大。但你看一看你身边那些已经取得成就的人，会发现他们在童年的时候，已经表现出一派大将风度，所以在他们长大后，他们也会比普通人有更大的成就。

但我们不禁要问一句，所谓成就代表什么？这一个问题，对不同的人可能会有不同答案，有人认为一生平凡、无灾无难，就已经是成就；亦有人认为一定要赚取很多钱，才算是成就；亦有人认为做自己喜欢的工作，从事自己喜欢的事业，就已经是成就；也有人认为一定要创业才算是成就？不过，一般的共识，就是如果能成为一行一业，或政治上，或一个正当的团体的领袖，能够支配其他人的，就算是一种成就，譬如国家主席、总理、总统等。一些商业机构最高领导人，可能有权支配数十万员工，这也是一种成就。

如果中国人所讲的“三岁看老”是正确的话，那么，在童年时，如果表现出一种领导者的风范，岂不是将来有更大机会成为领袖人物，可能在政界，可能在商界，可能在某个专业，独当一面？

这一点放之于盖茨身上来印证，是正确的。盖茨在童年时候，就已经显示出他的领袖欲和支配欲。在童年时期，当盖茨和其他小孩子玩耍时，



如果是要结合成一个团队，团队当中要找一个队长的，盖茨一定要自己做队长。他不肯听令于其他人，如果其他人当队长，他很多时宁愿退出这个游戏。当这个团队要做一些计划，分配工作时，盖茨总是头头是道地将不同工作分配于团队中的队友。他要自己成为领袖，要支配其他人，虽然在童年时，这些都只不过是童年朋友、玩伴而已，支配到他们并不代表什么，而且在玩游戏之时，在这些团队当上队长也没有什么权力地位，只不过是玩耍而已，盖茨却一定要做领袖去支配孩童时的其他伙伴。

这一种领袖欲和支配欲，其实是一种原动力，在暗暗推动着盖茨要比其他人优秀，要比其他人强，要鹤立鸡群，要出人头地，不可屈于人下。其实这也是不甘受制于人的强烈的自主意识。这种自主意识，体现着一种不肯屈居人后的强烈进取精神。当这个人长大后，这一种领袖欲和支配欲，会驱使这个人做的事业，要有权力，要支配其他人，而不是被其他人支配和驱使。成功的人物通常都会有这种领袖欲和支配欲；欲望越大的，他们长大之后，越有可能成为大人物。盖茨就是一个典型例子。

从盖茨这种质素，我们不难看出，我们如果要找到成功，也应该像盖茨一样，心中一定要有无穷的领袖欲和支配欲。欲望越大，我们成就的机会也会越大。清心寡欲的人，通常没有什么追求，成就也因此会受到影响。如果你的成就欲望不大，领袖欲和支配欲不大，你应该开始培养这些欲望，他们是推动你向前，推动你成功的原动力，欠缺这些欲望，你的成就一定有限。

2. 聚财者不流泪，再艰再难咬牙过

一个人要想取得大的成就，除了要具备强烈的企图心外，还需要具有坚强的毅力和决心。换句话说，也就是无论在怎样困难的时候，也要咬牙挺过。比尔·盖茨就特别看重这一点。

那些奥运冠军在谈到他们成功经验的时候，常常会说到他们如何刻苦地锻炼自己，夜以继日地磨炼，结果他们才能在比赛场或在竞技场上击败



揭示比尔·盖茨的隐秘财富道

REVEALS THE SECRETS OF THE BILL GATES' WEALTH

所有对手，得到奖牌或是其他奖项。成功的运动员，他们都是经过很刻苦地锻炼，具有极坚强的斗志和毅力，在面对强劲对手之时，保持顽强斗志，保持必胜信念，不断进步，才有机会取得成功。如果对自己没有信心，没有坚强的斗志，胜出对手的可能难比登天。

其实，除了运动员之外，各行各业，不论是什么职业，不论是什么人，如果欠缺信心，欠缺坚强斗志，要做出一番成就，也是难比登天的。一个有大成就欲的人，遇到逆境、遇到挫折，都一定会想方设法排除万难，不怕任何逆境和障碍，人生在世不会万事如意，什么挫折都没有。人生不如意事十常八九。但如果遇到逆境，遇到挫折，就失去了锐气，失去了斗志，这样的人一定不会得到任何成就。坚强的斗志是聚财的一个绝对重要条件。

盖茨的坚强斗志，在很多方面都能够显示出来。譬如他当年和 IBM 合作，由后者聘请他编写计算机软件，盖茨将自己关在一个办公室内，在里面饮食和睡眠，整日不眠不休，夜以继日地工作，到最后，由他努力而编写出的计算机程序终于震惊世界，从而攫取了他人生的重要的一桶金，从这件事中，就已经可以看出盖茨的斗志是何等的坚强。

另一个例子，是盖茨少年时候参加的童军训练。有一次，盖茨和其他童军一起参与一次训练，这次训练要求他们跋山涉水，不能借助任何交通工具前往目的地。这一次，盖茨所穿的鞋子却不是很合适，以致他的脚在不断地翻山越岭时被鞋子给磨烂了，十分痛苦。这种情况，换了别人，可能早已打退堂鼓，嚷着要回家了，但盖茨却没有这样做。盖茨在自己的双脚受伤时，连哼一句也没有。反倒是其他童军团友，见到他的脚受了这样严重的伤，劝他回家。但盖茨却不肯，坚持一定要走完全程。结果，童军的“长官”为了盖茨的身体设想，只有找他父母前来，接盖茨回家治伤。

比尔·盖茨之所以能取得今天的成就绝不是偶然的，他这种坚韧不拔的毅力和勇敢面对逆境的超乎常人的个人素质，是他日后聚财的重要原因。

在我们熟悉的成功创业的事例中，非凡的毅力所起的作用是不可替代的。我们经常可以发现，甚至在我们身边都可以发现，许多失败的人都是