

THE OVERWHELMING RULES IN BUSINESS

霸道商规

比尔·盖茨 VS 秦始皇

剖析比尔·盖茨垄断市场的神来之笔
解读嬴政统一六国的盖世奇谋
打造属于自己的垄断王国

世界首富比尔·盖茨

千古一帝秦皇嬴政

跨越数千年历史的市场之王

结束纷乱残酷的市场竞争

以垄断霸权统治天下

其所采用的战略战术无比精妙

人格魅力动人心弦

罗俊华◎著

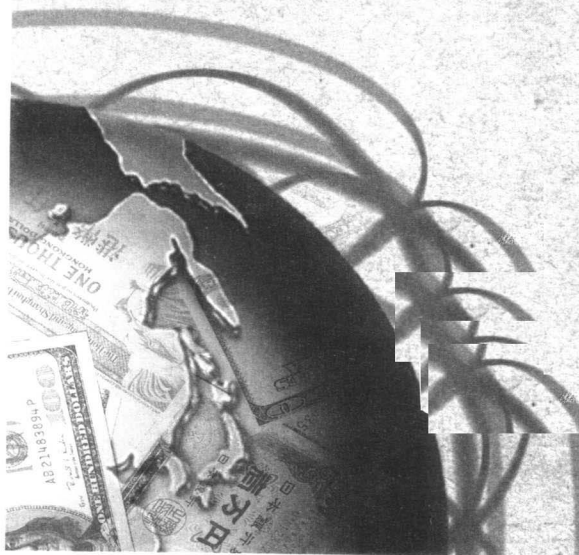
上海文化出版社

世纪商谋 3

THE OVERWHELMING RULES IN BUSINESS

霸道商规

比尔·盖茨 VS 秦始皇



上海文化出版社

图字:09-2004-721 号

图书在版编目(CIP)数据

霸道商规—比尔·盖茨 VS 秦始皇/罗俊华著. - 上海:上海文化出版社, 2004

(世纪商谋)

ISBN 7-80646-723-8

I. 霸… II. 罗… III. ①盖茨, B. - 人物研究②秦始皇(前 259 ~ 前 210) - 人物研究 IV. ①K837.125.38②K827=33

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 134871 号

本简体字版由动能文化事业有限公司授权出版

作 者 罗俊华
责任编辑 张 磊
特约编辑 赵 槟 王 令
美术设计 刘奇慧
印务监制 陆祖晨

书 名 霸道商规—比尔·盖茨 VS 秦始皇
出版发行 上海文化出版社
地 址 上海市绍兴路 74 号
电子信箱 csicm@public1.sta.net.cn
网 址 www.sicm.com
经 销 新华书店
印 刷 凯基印刷(上海)有限公司印刷
规 格 890 × 1240 1/32
印 张 7.75
字 数 138,000
版 次 2005 年 2 月第 1 版 2005 年 2 月第 1 次印刷
印 数 1—8,000 册
国际书号 ISBN 7-80646-723-8/F·41
定 价 20.00 元

告读者 如发现本书有质量问题请与印刷厂质量科联系
T: 021-64828829

前 言

DOS、Windows、Word、Excel……种种微软产品，已经成为我们日常生活的必需品，对于我们的工作和学习须臾不可或缺。我们像熟悉空气一样熟悉它们。而网路，这个世界上最大的资源库，微软产品也是无处不在，可以说，微软的触角已经伸展到生活的每一个方面。比尔·盖茨，这位垄断之神，一手缔造微软帝国的首席软件设计师，和微软一起创造了一个现代版的致富神话。微软作为美国股票市场上的超级优质股，在短短的几年时间内，其市场价值竟超过了利润高达120亿美元的通用汽车公司，一路攀升，“成千上万的人发疯似地将钞票放进微软这架印钞机内”，购买微软的股票就意味着拥有财富，其产值超过美国三大汽车公司产值的总和。而比尔·盖茨也在短短的20年内，拥有了富可敌国的财富，个人身价超过了许多传统行业的巨头，居于世界首位。难怪早在1995年，《纽约时报》就已经惊呼：比尔·盖茨拥有了进入千家万户的钥匙，他将无所不能。微软的软件，成为电脑业的行业标准，他凭藉着自己的才智、心计和手段，成为叱吒商场、所向无敌的垄断之神。他改变了人们对于财富积累的概念。创造了知识经济时代用知识积累财富的极致。比尔·盖茨软件统治着这个世界。人们要想获得安逸和方便，必须向比尔·盖茨申请签证。

而在中国历史上，也发生过类似的情况。秦始皇，作为中国的第一个皇帝，开创历史的新篇章。他叱吒风云，横扫六国，第一次在历史上建立大一统的中国。制定一系列影响中国数千年的政策，同时焚书坑儒，大兴土木，战争不断，给人民带来了深重的灾难，这个大功大过的开国之君，虽然历史上的评价毁誉参半，但其霸业却是不可忽视的现实。

比尔·盖茨和秦始皇，一个今人，一位古者，看起来风马牛不相及，但他们共同之处是都在短时间内成就了一代霸业。比尔·盖茨的财富和影响超过了世界上任何一个人，用各种手段迅速成为垄断之神；秦始皇的兼并，几乎是所向披靡，用相当出色的政治军事外交谋略，没有给对手任何喘息之机，便灭六国，却匈奴，平百越，开疆扩土，成就一代霸业。在建立统一的国家后更制定了一系列影响深远的措施。

这么两个古今差异极大，却同为垄断之神的王者，他们的经验和智慧必定会成为今天商战的经典，所以作者特意在悠长的历史和现代商战案例中披荆斩棘，找到比尔·盖茨和秦始皇一生中的诸多事件，并以独特的视角将这两个横跨千年，中外著名的垄断之神进行对照，从他们的身上为您一一解读经营的智慧，探寻出奇制胜的谋略，寻找其成功的奥秘。他们的经营之道，为企业在现代经营中叱吒风云、所向无敌提供了诸多启示。

目 录

前言..... 1

第一篇 背景篇——顺时者昌..... 1

在现代经营中，任何一个行业的竞争都十分激烈，如何在弱肉强食的时代独占鳌头，迅速击败竞争者笑到最后？这恐怕是所有经营者都在苦思冥想的问题。达尔文早在一百多年前就指出：适者生存，不适者将被环境无情地淘汰。任何一个经营者，想在竞争中获胜，都必须适时而动，开发出顺应时代需求甚至是走在时代前列的产品，这是竞争的不二法门。在21世纪，市场的细分和技术的先进更使各家公司的硬件差距几乎可以忽略不计，要做到如《史记》所言：“正义言圣人教迹不朽灭者，顺时变化。”对领导者而言可以说是最大的考验，首要的问题不在管理，也不在市场操作，而在于确定方向，在于确定时代大潮中的市场走向。比尔·盖茨和秦始皇之所以取得世人瞩目的巨大成功，正是他们顺应了历史的潮流，励精图治，不断发奋的结果。

第一章 时代背景：群雄并起，弱肉强食的时代..... 2

“时势造英雄”，任何一个纷争激烈的年代，群雄辈出，胜者为王、败者为寇，这是亘古不变的神话。比尔·盖茨和秦始皇都出生在一个竞争激烈、弱肉强食的年代，他们在强手如云的环境中，改变着游戏规则，端坐在帝国的顶峰，俯瞰着芸芸众生你争我夺，而他们却如同神圣的使者一样，始终微笑着，牢牢垄断着一个无人能侵犯的巨大市场。

第二章 家世显赫，但最初都没有借助家庭的力量…………… 12

秦始皇作为王族，比尔·盖茨也出身名门，可是，富裕显赫的家庭并没有给他们带来太大的满足感，这两个霸气十足的人目光远大，在他们的梦想里，只有征服与被征服、征战与掠夺的概念，人生便是一个不断探索与扩张的过程。相反，他们那显赫的家族因为他们的野心与成就而被罩上了更耀眼的光环。

第三章 适应时代需求，成就自己的霸业…………… 25

当今社会，瞬息万变，如何在激烈的商战中获胜，抢占先机？比尔·盖茨和秦始皇给了我们很好的启示。重要的不是现在某个产品是否在市场上非常畅销，而是某个产品会在将来的市场上有发展潜力。事后的聪明虽然不错，但先见之明却使人获益更多，很多商场精英们正是凭藉这种远见性，适应时代的需求，获得飞跃发展的机会。

第二篇 个性篇——霸气十足…………… 33

当然，从个人来说，并不是任何一个人都能成为成功的经营管理者。为什么在同样的条件下，有些人能够成功，有些人却遭到惨败？一个人的事业之所以成功，最主要的是靠本人的气质，用一句老得掉了牙的话来说：外因是条件，内因才是根据。先练好内功，具有成为老板的潜在能力。个性突出，不甘人后，目光远大，在碰到合适的机会时，才能做出一番大事业。个性上的霸气，可以说是成功人士的必备因素。比尔·盖茨和秦始皇在这一点上的表现都十分明显，他们个性鲜明，表现突出，目标远大，霸气十足，在关键时刻眼光“毒辣”，终于成就了霸业。

第一章 目标远大，高瞻远瞩…………… 34

凡是有所作为的人，大多目标远大自信有梦想，这些远大的

目标支撑着他们获得巨大成功。在传统的致富观中，人们往往凭藉勤劳节俭获得财富，或者是像洛克菲勒家族一样，凭藉世代积累的财富，逐渐爬上富裕的金字塔，然而在瞬息万变的现代社会，这一切已经全然改变了，只有目标远大，高瞻远瞩，先人一步，才能得到想得到的东西。

第二章 个性鲜明，定位准确..... 41

对于一个经营者来说，有远大的抱负只能算最基本的素质，没有哪个经营者能够仅凭藉一腔热血赤手空拳打天下。所以，有了远大的抱负之后，更为重要的是对自己和市场有所了解，知道自己的优势在哪里，市场的需求如何，通对自我和市场的分析，知己知彼，找到所谓的“利基市场”，也就是市场上有巨大发展前景的空白点，准确出击，对自己和市场的定位十分准确，这样才能在激烈的商战中立于不败之地。

第三章 善于捕捉机会，敢于冒险..... 64

在知识经济时代，如何在激烈的竞争中崭露头角，赢得胜利？盖茨和秦始皇给了我们很好的范例。首先，抓住运气，不要错过机会。当市场上出现某个空白点或有空子可钻时，这对经营者来说是天赐良机。这时，幸运之神降临了，如何运用这些运气？盖茨在每一次机会降临的时候，都用双手去迎接它，牢牢地把运气抓在自己的手心，让事业获得大飞跃。秦始皇更是不惜一切代价，抓住对方的弱点，进行兼并战争。他们都善于把握时机，在适当的时候，重拳出击，“该出手时就出手”，抢占先机。

第四章 非常勤奋，精力充沛..... 73

对于一个经营者来说，要经营好一家企业，必须首先以身作则，勤奋踏实地工作。而这种工作精神，对员工而言，本身就是

一种无形的鞭策力量。比尔·盖茨经营着一家庞大的企业帝国，秦始皇更是日理万机，他们都是天生的工作狂，精力充沛、非常勤奋，盖茨透过自己的以身作则，培养出更多的工作狂，使企业以惊人的速度发展兴旺。与盖茨相似，秦始皇同样非常勤奋，精力充沛，不过他走的是另一条路线和方式。他事无巨细，亲自打理，苦心经营他的大秦帝国。

第五章 涉猎所有领域的英明独裁者 83

现代商战，再也不似古代做点买卖那么简单了，它可能会涉及到很多领域，如和商业相关的法律、销售、管理等，甚至经常打交道的银行、保险之类的业务都可能涉及到。所以现代的经营者，尤其是决策者，不可能仅凭简单的装备和知识准备，就能在市场上获胜，他必须在各个知识领域都有所涉猎，精通商业运作的整个流程，现代社会中的经营者，往往要有很高的综合素质，才能作出成功的决策。

第三篇 用人篇——唯才是举 91

现代商战归根结底是人才争夺战，“得人才者得天下”，一个公司是否真正兴旺，看它拥有多少人才就可以知道了。因为任何谋略都要靠人才来实施，没有人，就算有满腹谋略，也只能胎死腹中，不能得到施展的机会。比尔·盖茨和秦始皇在用人上唯才是举，集聚了大量精英，成就一番霸业。而在人才管理的相关制度和用人之道上，比尔·盖茨和秦始皇也以其卓越的人才战略为我们树立了极其成功的范例。

第一章 雇用聪明人 92

比尔·盖茨曾笑称：“天下最有趣、最刺激的事情莫过于和一群聪明睿智的人一起拼搏，这对于人生而言，是一个充满挑战

与磨练的历程，它带给人们的刺激和喜悦是无可比拟的。”这也正是一个聪明的经营者最基本的成功法则。比尔·盖茨有左臂右膀，前锋军师相助，秦始皇有文臣武将鼎力相助，因而，他们的集团里相安无事，人人各得其所。

第二章 提拔将才并善于驾驭他们.....102

对于一个经营者来说，雇用聪明人的道理比较浅显，经营者为了事业发展的需要，往往能够礼贤下士，不惜重金，从别的地方挖来自己需要的人才。然而，用人容易留人难，如何让这些人才安心为自己工作，驾驭并管理他们，这就是一门大学问了。

第三章 赏罚分明.....114

如何制定奖励机制关系到人才的去留问题，有奖无罚，容易使员工放任自流，有罚无奖，员工就像涓涓流水一样，流向更能获得对等回报的公司。且看比尔·盖茨和秦始皇又是如何实施他们的奖罚制度的呢？

第四篇 创业篇——领袖群伦.....123

如何在竞争激烈的行业里闯出一条路来？如何在对手云集的领域里实现自己一统天下的野心？这是行业里每一个野心勃勃者都会深思的问题。秦始皇和比尔·盖茨在打造他们的帝国时，面对竞争对手毫不手软，勤思考，勤创新，以行业的垄断者姿态规划行业发展，终于成就无人匹敌的霸业。

第一章 制定行业标准，成就一代霸业.....124

对于经营者来说，如何在弱肉强食、竞争激烈的市场上立于不败之地？即使没有技术上的绝对优势依旧可以傲视群雄？透过颁布法令或者在事实上成为行业标准是一条非常好的捷径。谁建

立了标准，谁就拥有了巨大的财富和建立霸业巩固地位的基础。

第二章 面对竞争对手冷酷无情.....145

商场即战场，同行是冤家。激烈的市场竞争所遵循的法则是残酷的弱肉强食，强者生存。在这个巨大的漩涡里，经营者必须时刻小心，处处留意，不断地励精图治，避免成为他人腹中的美食，而在市场上立于不败之地的最好办法就是像一条残忍的鲨鱼，尽可能毫不手软地吞噬比自己弱小的竞争对手，而对强大的竞争对手，则审时度势，与敌共枕，保存实力。比尔·盖茨和秦始皇在对待竞争对手时都非常冷酷而无情，魔爪伸向每一个与他为敌的对手，直到获胜为止。

第三章 均采用远交近攻的策略将对手逐一击破.....158

资源的有限性使得竞争往往无形中变得激烈起来，因为对手的强大就意味着自己的弱小。如果对手十分强大，自己很可能因为实力相差太过悬殊，缺乏竞争力，被排除在市场之外。这种穷者愈穷而富者愈富的马太效应十分恐怖，所以在同一个领域竞争者不自觉地成了冤家。如何击败对方，成为市场的赢家，就成为所有经营者思考的问题。

第五篇 经营篇——智计百出.....173

经营的过程，充满着实力的较量，亦满是智力的较量。如何保持自己经营管理的特色？如何在风险产生中击败对手于无还手之力？如何在纷繁多样的产品市场中，保持企业产品的创新，以万变赢得主导的市场垄断地位？每个经营者都在探索着，而有些人却能始终站在经营的浪尖，虽有风险万千，却能随着时代浪尖，逐波向前。

第一章 重视法制，不徇私情.....174

现代的经营中，管理成为了一门学问。面对千变万化的市场，如何进行创新管理，提高效率，可能是每个经营者都必须思考的问题。随着经济的不断发展，现代社会日益制度化、法律化，利用完善先进的制度管理企业内部，了解相关法律法规保护自己，打击对手，恐怕是任何一个管理者优化管理的必由之路。比尔·盖茨和秦始皇在这方面给我们树立了一个很好的范例。

第二章 尽可能提高效率，进行创新管理.....184

在科技日益发达、资讯爆炸的社会，企业的优势竞争不可能永远保持，产品的更新换代的加快，企业的更换速度也加剧了许多。“惟一不变的是变化”，尽可能地提高效率，进行创新是企业立于不败之地的不二法则。

第三章 为巩固市场奇招叠出.....205

全球化的竞争下，经营者们不得不面临一个严重的危机问题：如何在严重同质化的产品中脱颖而出呢？从微软几乎神速的发展中，从秦始皇气吞山河的发展历程中，我们可以一窥王者之所以为王，霸主之所以永占垄断地位的神来之笔。

后记.....230

第一篇 背景篇——顺时者昌

在现代经营中，任何一个行业的竞争都十分激烈，如何在弱肉强食的时代独占鳌头，迅速击败竞争者笑到最后？这恐怕是所有经营者都在苦思冥想的问题。达尔文早在一百多年前就指出：适者生存，不适者将被环境无情地淘汰。任何一个经营者，想在竞争中获胜，都必须适时而动，开发出顺应时代需求甚至是走在时代前列的产品，这是竞争的不二法门。在21世纪，市场的细分和技术的先进更使各家公司的硬件差距几乎可以忽略不计，要做到如《史记》所言：“正义言圣人教迹不朽灭者，顺时变化。”对领导者而言可以说是最大的考验，首要的问题不在管理，也不在市场操作，而在于确定方向，在于确定时代大潮中的市场走向。比尔·盖兹和秦始皇之所以取得世人瞩目的巨大成功，正是他们顺应了历史的潮流，励精图治，不断发奋的结果。

第一章 时代背景：群雄并起，弱肉强食的时代

“时势造英雄”，任何一个纷争激烈的年代，群雄辈出，胜者为王、败者为寇，这是亘古不变的神话。比尔·盖茨和秦始皇都出生在一个竞争激烈、弱肉强食的年代，他们在强手如云的环境中，改变着游戏规则，端坐在帝国的顶峰，俯瞰着芸芸众生你争我夺，而他们却如同神圣的使者一样，始终微笑着，牢牢垄断着一个无人能侵犯的巨大市场。

自从个人电脑诞生以来，电脑行业的竞争一直都十分激烈。电脑业，一个极具潜力的新兴市场，吸引了无数爱好新奇和冒险的世人的注意力，可谓“无数英雄竞折腰”。

各路豪杰，纷纷抢占地盘，施展方略。当时的最大赢家，当然是蓝色巨人IBM、苹果公司等实力雄厚的大公司，主流市场被他们牢牢地控制了大部分市场占有率，几乎形成垄断。

IBM，作为资讯革命的大功臣，第一次将电脑从实验室运用到工业上，这个硬件巨人，在技术上远远地把别的公司抛在后面。早在1956年9月，IBM就向世界展示了第一台磁片存储

系统 I B M 350 RAMAC, 成功实现了随机存储, 1968 年更首次提出 “Winchester” 技术, 对硬碟技术进行重大改造。1979 年, I B M 再次发明了薄膜磁头, 进一步减小了硬碟体积, 同时极大地提高了读写速度。因此直到六七十年代, I B M 都占据着绝对多数的市场占有率, 他们拥有核心技术, 成为市场上所向无敌的致胜赢家和软硬件生产厂商们纷纷效仿的对象。就像今天的微软, 甚至因为太过强大, 一度受到联邦政府反垄断调查。更因为其员工统一身穿蓝色制服, 被世人称为蓝色巨人。

直到今天, 比尔·盖茨依然认为, 同 I B M 合作, 简直就是像鲤鱼跃龙门般关键。他们以对服务不懈的追求使其成为电脑行业的龙头老大。苹果公司作为 P C 机的开创者, 拥有硬碟驱动器、显示幕和键盘等产品的核心技术, 以其划时代的发明使其产品的销售量猛增, 产量每季度增加一倍, 仅在 1977 年, 苹果电脑的销量就达到 35100 台, 并在短时间里推出了包括具有良好的图形界面的个人电脑, 牢固地占据着电脑市场的半壁江山。自从兼容机出现后, 英特尔、康柏等实力雄厚的公司也不甘落后, 纷纷以一流的服务, 优良的性价比力图在市场上有所作为。英特尔在晶片技术上独占鳌头, 遥遥领先; 康柏率先使用了英特尔更具竞争力的 80386 晶片, 推出兼容机, 一跃成为个人电脑的领袖。莲花公司则独占試算表市场……这些软件大

亨们试图在电脑世界获得巨大的市场占有率，巩固自己的地位，为此不惜重金，开发技术，挖掘人才。当个人电脑急速发展时，更多的商家看到有利可图，数千家企业竞相涌入，这些后起之秀试图在电脑市场这块巨大的蛋糕上分一杯羹。这场战争可谓硝烟四起，关乎各家公司生死存亡，形势咄咄逼人。各路诸侯竞相争雄，场面蔚为壮观。

这个时代，也正是电脑行业英雄辈出的年代，很多开创性的设计都由当时的一些领袖人物构想出来。如苹果机的发明者之一乔布斯只花了几个星期的时间，就在一个用20美元买来的微处理器上装上了自己的BASIC语言，被《时代》周刊誉为个人电脑革命的象征。这款基于图形用户界面的软件，虽然开始只是用于制图和广告设计，却是微软公司的Windows系统的鼻祖。而施乐公司则发明了灵活实用的滑鼠，大大提高了电脑的输入速度。资料研究公司的老板基尔代尔开发出市场上大受欢迎的作业系统CP/M，而这正是微软公司MSDOS的前身。正是这些辈出的电脑英雄们，极大地推动了电脑业的发展。电脑的发展速度可谓日新月异。从40年代发明的第一代仅用于实验室科研使用、巨大无比、运算速度很慢的电子管电脑到无所不在的微电脑巨人，使用范围涵盖所有领域，从国防、计算，到家庭办公、教育娱乐无所不包，此外也应用于远端教育、即时通讯，可谓无所不在，种类繁多，仅仅用了不到半个世纪的时间

间。

与那些电脑行业的巨人相比，比尔·盖茨和保罗·艾伦在1975年创办微软时，员工只有两个人，是一家名副其实的小公司，资金缺乏，名不见经传。条件很差，因为缺人手，比尔·盖茨从开发软件到日常杂务、商业谈判……都必须亲力亲为。甚至最初连正式的办公地点都没有，更不用说办公的设施。后来为了和一家大公司谈判，比尔才连忙动员员工一起连夜寻找办公地点和设施。买了些办公器具充门面。在微软发展了一段时间后，召到了两个员工，其实就是两个盖茨在湖滨中学的同学，创业时的寒酸可见一斑。谁能料到，这样一家小公司，20年后，却成为竞争激烈的电脑市场最大的赢家，微软也成为个人电脑的代名词。这是知识经济创造的奇迹。而比尔·盖茨也一跃成为世界首富，有人曾这样形象地形容比尔的赚钱速度：每秒赚250美元，每天就可赚2160万美元，一年的总收入是78亿美元。而如果他掉了1000美元，弯下腰来捡钱的几秒钟，就要失去赚这些钱的时间。财富积累的速度让传统的经营者瞠目结舌。他用自己的知识迅速在群雄并起，弱肉强食的电脑世界牢牢占据垄断地位。

※ ※ ※ ※ ※ ※

事实上，这种弱肉强食的时代，在我们国家的历史上十分