

点击领取《月入 10 万暴利产品操作秘籍》 网址: [www.chuangfu18.com](http://www.chuangfu18.com)



## 《比尔盖茨全传》

作者: 飞鹰创富机构

超级大礼:

[点此获取《亿万富翁创富核心秘诀!》](#)

闪电亿万富翁创富俱乐部, 免费创富精品资料分享平台! 最新最好的精品营销创富核心秘诀分享基地! [点击进入官网](#) 网址: [www.chuangfu18.com](http://www.chuangfu18.com)

《比尔盖茨全传》目录

- 家族背景(1)
- 家族背景(2)
- 中学时代(1)
- 中学时代(2)
- 崭露天赋(1)
- 崭露天赋(2)
- 性格的修炼(1)
- 性格的修炼(2)
- 良好的校园氛围(1)
- 良好的校园氛围(2)
- 总让老师难堪的学生(1)
- 总让老师难堪的学生(2)
- 数学奇才(1)
- 数学奇才(2)
- 我应为王(1)
- 我应为王(2)
- 不务正业 弃学从商(1)
- 不务正业 弃学从商(2)
- 利用信息捷足才能先登(1)
- 利用信息捷足才能先登(2)
- 利用信息捷足才能先登(3)
- 制定一个可行的创业计划(1)
- 制定一个可行的创业计划(2)
- 创业搭档的选择(1)
- 创业搭档的选择(2)

创业搭档的选择(3)  
组建一个高效的团队(1)  
组建一个高效的团队(2)  
有一个行之有效的项目(1)  
有一个行之有效的项目(2)  
创业盈利的模式(1)  
创业盈利的模式(2)  
如何挖掘商机(1)  
如何挖掘商机(2)  
创业需要实战(1)  
创业需要实战(2)  
良好的教育背景是成功的前提(1)  
良好的教育背景是成功的前提(2)  
企业运营的是强项  
信心是创业者成功的入场券(1)  
信心是创业者成功的入场券(2)  
保持良好勇气和耐力(1)  
保持良好勇气和耐力(2)  
以好品质吸引人(1)  
以好品质吸引人(2)  
提高合作能力(1)  
提高合作能力(2)  
建立广泛的社会关系(1)  
建立广泛的社会关系(2)  
对专业的透视和洞察力是成功的关键(1)  
对专业的透视和洞察力是成功的关键(2)  
制定一个有效长期的战略计划(1)  
制定一个有效长期的战略计划(2)  
对领导者本身素质的要求(1)  
对领导者本身素质的要求(2)  
勤敬是成事之本  
不断适应市场的变化(1)  
不断适应市场的变化(2)  
生存必须进行创新(1)  
生存必须进行创新(2)  
让远见成为你的财富(1)  
让远见成为你的财富(2)  
及时将优势变为赢势(1)  
及时将优势变为赢势(2)  
客户永远是对的(1)  
客户永远是对的(2)  
学会“算大帐”(1)  
学会“算大帐”(2)  
直觉和胆量是赚钱的秘诀(1)  
直觉和胆量是赚钱的秘诀(2)  
花钱要有节制(1)  
花钱要有节制(2)

赚了钱不要太张扬(1)  
赚了钱不要太张扬(2)  
健康比赚钱更重要(1)  
健康比赚钱更重要(2)  
挑选最好的员工(1)  
挑选最好的员工(2)  
优秀的人才企业的生命(1)  
优秀的人才企业的生命(2)  
充分相信员工(1)  
充分相信员工(2)  
让员工扮演合适角色(1)  
让员工扮演合适角色(2)  
用激励挖掘员工潜力(1)  
用激励挖掘员工潜力(2)  
重视智囊团的作用(1)  
重视智囊团的作用(2)  
精心培养管理骨干(1)  
精心培养管理骨干(2)  
训练竞争能力(1)  
训练竞争能力(2)  
营造公司竞争氛围(1)  
营造公司竞争氛围(2)  
给员工挑战性工作(1)  
给员工挑战性工作(2)  
学会授权, 以权统人(1)  
学会授权, 以权统人(2)  
识别公司明星(1)  
识别公司明星(2)  
合作是你成功的起点(1)  
合作是你成功的起点(2)  
双赢的重要性(1)  
双赢的重要性(2)  
看好网络信息(1)  
看好网络信息(2)  
竞争对手也可以是朋友(1)  
竞争对手也可以是朋友(2)  
与成功者合作(1)  
与成功者合作(2)  
决策不是赌博(1)  
决策不是赌博(2)  
不做公司能力范围之外的生意(1)  
不做公司能力范围之外的生意(2)  
防范投资风险(1)  
防范投资风险(2)  
办公司不可孤注一掷(1)  
办公司不可孤注一掷(2)  
要有预测风险的眼光(1)

要有预测风险的眼光(2)  
要善于捕捉商机(1)  
要善于捕捉商机(2)  
创富的机遇在偶然(1)  
创富的机遇在偶然(2)  
无利可图的事先丢开  
逆向思维, 独辟捷径  
时间竞争秘诀  
提高会议的效率  
不要在纸上谈市场(1)  
不要在纸上谈市场(2)  
市场不是等来的而是找来的(1)  
市场不是等来的而是找来的(2)  
要成为市场“第一人”(1)  
要成为市场“第一人”(2)  
市场决策的六种要素(1)  
市场决策的六种要素(2)  
创新就是突破常规(1)  
创新就是突破常规(2)  
想象力的发展(1)  
想象力的发展(2)  
突破新的瓶颈(1)  
突破新的瓶颈(2)  
让身心充满活力(1)  
让身心充满活力(2)  
激发创新的方法(1)  
激发创新的方法(2)  
发展你自己(1)  
发展你自己(2)  
适应多变的社会(1)  
适应多变的社会(2)  
落伍者必遭淘汰(1)  
落伍者必遭淘汰(2)  
紧跟科技发展的步伐(1)  
紧跟科技发展的步伐(2)  
敏锐对待市场变化(1)  
敏锐对待市场变化(2)  
跑在别人前面(1)  
跑在别人前面(2)  
只有创新才有活力(1)  
只有创新才有活力(2)  
不断打破现状(1)  
不断打破现状(2)  
满足客户不断变化的需要(1)  
满足客户不断变化的需要(2)  
产品开发以奇取胜  
开发市场潜在需要(1)

[点击领取《月入 10 万暴利产品操作秘籍》](#) 网址: [www.chuangful8.com](http://www.chuangful8.com)

开发市场潜在需要(2)

# 超级大礼:

[点此获取《亿万富翁创富核心秘诀!》](#)

闪电亿万富翁创富俱乐部, 免费创富精品资料分享平台! 最新最好的精品营销创富核心秘诀分享基地! [点击进入官网](#) 网址: [www.yeayu.com](http://www.yeayu.com)

家族背景(1)

家族背景(1)

人们很难想像一个世界上最富有的家族是什么样的, 或者显赫或者平凡。也许一个人的成功与他的家族会有些渊源, 但重要的是他自己健康的成长和努力奋斗。比尔·盖茨的家族到底是什么样的? 这个问题随着比尔·盖茨成为世界上最有钱的人而引起许多人的关注。

1955 年 10 月 28 日晚上刚过 9 点, 随着一声响亮的啼哭, 一个男婴降生在美国西北角临太平洋的西雅图市的“瑞典人医院”里。这个小男孩就是日后的全球首富比尔·盖茨, 比尔·盖茨的真名叫威廉·亨利·盖茨第三。这是和父亲相同的一个名字。他父母给了他一个“老三”的爱称。长大些以后, 盖茨也称“小比尔”, 后来他主要用“比尔·盖茨”。比尔·盖茨从小就欢快活泼, 是个快乐的孩子, 邻居们都很喜欢他。这是小威廉·亨利·盖茨和玛丽·马克斯韦尔的惟一男孩, 在三个孩子中排行第二。

比尔·盖茨的父亲是律师, 母亲是教师。虽然父母亲都是受人尊敬的知识分子, 但绝不能说具有天才级的智商。所以, 那种认为天才代代相传的血统论调, 在盖茨家族中是站不住脚的。

比尔·盖茨双亲的祖先可以追溯到 19 世纪末期, 那时开拓狂潮把流浪汉和追求财富者送到充满希望的西海岸。

比尔的曾祖父老威廉·亨利·盖茨是宾夕法尼亚人。他在 19 世纪 80 年代来到西雅图地区, 当时这个年轻的港口城市正在兴建。在 1889 年西雅图大火中, 年轻的老盖茨曾赶着一辆载货马车把心慌意乱的受难者送到安全地带。9 年后阿拉斯加发现金子时, 老盖茨带着妻子和三个孩子搬到阿拉斯加州西部的诺姆。三个孩子中包括比尔的祖父威尔。在这里, 老盖茨做起了家具生意。他的方式是以分享探得的矿藏为条件, 向探矿者提供家具。他那有创业精神的儿子威尔 8 岁时卖报给移居美国本土的人。

这是一个不容置疑的勤奋的家族, 如果说, 天才的智商在这个家族中不能遗传, 但勤奋的血液却在每个家族成员的身上川流不息。

第一次世界大战开始时, 盖茨一家搬到迅速发展的布雷默顿。老盖茨与一个合伙人成立一家二手家具公司——美国家具公司, 最后发展为销售新货的家具公司。他们逐渐在布雷默顿站

住了脚。

后来,年轻的威尔·盖茨——比尔·盖茨的祖父接过了生意。他是个高个子、好交际,很得人心、几乎加入过当地每一个民间组织和社交俱乐部的人。

1925年,他的儿子威廉·亨利·盖茨第三出世,他就是比尔·盖茨的父亲。威廉·亨利·盖茨第三的绰号叫“比尔”,他早年就显示出盖茨家族企业家的天赋,他和邻居家孩子联合办了一份报纸。因其分类广告和体育栏目精确无误,而受到当地人的重视。

后来他参了军,并把名字改为小威廉·亨利·盖茨。战后,他上了华盛顿大学,继续在那里学法律,后来成了布雷默顿的助理律师,并与在大学里结识的一位年轻教师玛丽·马克斯韦尔结婚。

玛丽·马克斯韦尔,是个很活跃的姑娘,社交能力也强,曾任华盛顿大学联合学生会秘书和女生联谊会会长,是妇女名誉学会会员,并在1950年校内女子滑雪比赛中获最佳成绩。

玛丽·马克斯韦尔的家族充满活力。当盖茨的祖先在阿拉斯加建立家具店时,玛丽的爷爷詹姆斯·威拉德·马克斯韦尔正在西南部的华盛顿奔波于他的金融生涯。

玛丽·马克斯韦尔的祖父,也就是比尔·盖茨的曾外祖父1864年生于衣阿华州。他是个物理学家的儿子。他是从阿拉斯加州来西部冒险的,当时已有10年银行经历。

马克斯韦尔从一般听差做到助理出纳,后与一些名人做朋友,踏上了上流社会。

1892年,他与妻子定居在华盛顿港。他创办了美国交易银行,然后又与一个合伙人将它合建成私立银行,叫马克斯韦尔-史密斯公司。在上世纪结束前,马克斯韦尔已经担任了两届南本德市长、一届州立法委员会会议员,并开创了各种各样的生意。

1906年,马克斯韦尔全家迁往西雅图,在西雅图创建了美国城市银行,并且在金融界赢得了极高的声望。此时的马克斯韦尔几乎已成为一个全国性的知名人物。

www.779u.com  
整理制作

## 家族背景(2)

### 家族背景(2)

马克斯韦尔的兒子詹姆斯·威拉德·马克斯韦尔从华盛顿大学毕业后,作为他父亲银行的一名信差开始了他自己的银行生涯。还在谈大学的时候,他就结识了他未来的妻子阿黛尔·汤普林——一个来自埃纳姆克洛的机灵、活泼和爱好体育运动的姑娘。她过去一直是女子高中波球队的一颗明星,并且是班上非常出名的学生。

年轻的马克斯韦尔一家成了西雅图当地最有社会影响的家庭之一,在许多社团组织中

表现得非常活跃,比如积极参加邻居友善联谊会和其他组织的活动。威拉德·马克斯书尔在西雅图既喜欢财富,又喜欢权力。事实上,他成了太平洋国民银行的副总裁,这家银行后来成为第一州际银行,是美国第九大银行。几十年后,他们将会给他们的孙子留下 100 万美元的托管基金。

从上面可以看出,比尔·盖茨的父母系家族都不属于那种墨守成规的类型,这对比尔·盖茨有一定的影响。

玛丽·马克斯韦尔与小威廉·亨利于 1951 年结婚。在布雷默顿中学教了一年初中后,玛丽转到北西雅图教书。在这个时期,小威廉·亨利参加了西雅图律师事务所。

玛丽和小威廉·亨利都是高高的个子,气度不凡。他们热情和蔼,更有南部上层社会那种文雅的风度,而少有太平洋西北地区冷淡的礼貌。

他们在社交和政治集会上引人注目,并开始在西雅图市闻名。他们没有典型的西雅图上层社会的那种炫耀习惯,而是对任何人和事情都很谦逊。在十足中产阶级的韦奇伍德地区暂住后,他们搬到西雅图虽然宜人但却很难说是高级住宅区的里奇景,住进一个不大的、纯粹是战后修建的那种平房。

可以看出,比尔·盖茨家族,无论是父系这面还是母系这面,虽然没有大富大贵之人,但他们都有一种相同的东西——那就是冒险精神和创新精神。

也许,正是因为这两种精神才造就了后来的微软帝国。

www.779u.com  
整理制作

## 中学时代(1)

### 中学时代(1)

少年的比尔·盖茨就喜欢读书。

比尔度过童年时代的西雅图是整个地区的中心,有着生机勃勃的港口、欣欣向荣的航空航天工业。西雅图的波音公司是面向世界的喷气式飞机制造商,但最先显露这个勤奋、质朴城市隐秘抱负的是以“21 世纪”为主题的 1962 年世界博览会。它的标志是高耸的偶极天线和它独创的旋转餐厅,焦点是 21 世纪的高技术。在六岁的比尔看来,它是一个重大事件,预示着极好的百景。小比尔去了每一个展馆,每一个地方、每一件展品都让他缙连忘返。

比尔·盖茨不论到哪一个班,通常都是班上最小的。他 10 月 28 日的生日意味着勉强进入西雅图学校截止至 11 月 1 日出生的招生线。

比尔·盖茨的外婆艾德莱思维敏捷,对他发生过重要的影响。她常给孩子念书,这使比尔成

为兴趣广泛、废寝忘食的读者。数学和科学书籍与优秀青少年小说，同样非常吸引他。他家附近的一个图书馆举行夏季阅读竞赛，他总是得第一。

11 岁那年，他的数学和自然科学知识已在他的同龄人中遥遥领先。他所就近的那所学校显然已不能满足他的求知欲，他需要一所新的学校以适应他的智力发展。

他父母他应该在即将来临的秋季在湖滨中学注册入学。

湖滨中学是一所专收男生的私立预科学校，该校学风浓厚，教学严谨，是西雅图收费最高的一所学校。从某种意义上可以说是一所贵族学校。每年大约有 300 名学生在湖滨中学就近，每期学费面达 5000 美元。

对比尔·盖茨来说，湖滨中学简直是一种上帝的恩赐。湖滨中学是盖茨的天才真正得以发芽、茁壮成长的摇篮。正因为有过像比尔·盖茨这样的学生，它注定了要闻名全美国，乃至风光全世界。今天，人们普遍称之为“天才的学校”、“微软的摇篮。”现在，湖滨中学成了美国最有名的中学之一。

正是在这所学校，比尔·盖茨连他父母也万万没有料到的智慧的火花和天才的创造力被激发了。它是一个伟大的熔炉，既铸造了比尔未来的性格，又锤炼了他理智的素质。正是在这里，使得比尔·盖茨身上禀赋的一切：精力、热情、理智、坚韧、进取心、执着、竞争精神、渴求、经商才能、企业家风范和运气等得到了有效的提炼和融汇。也正是在这里，他做成了他的第一笔商业交易，创办了他第一家赢利的公司。他和湖滨中学那一伙与他一样的计算机天才小子结下了深厚的友谊。正是这些人率先加入了他缔造的微软帝国的十字军。

母亲渴望比尔·盖茨养成好的学习习惯，生活中有纪律约束，而不是成天坐在那里思考。母亲还希望他在学校有某种良好记载，以便能上自己想读的任何大学。父亲认为，他有些不成熟，较小的班的环境对他会有所帮助。他们最后决定送比尔在湖滨中学上七八两个年级，然后步亲和姐姐的后尘，上路斯威尔特中学——西雅图优秀公立中等学校之一。

1967 年，湖滨中学分成了两个学部，低学部和高学部，低学部包括 7 年级和 8 年级的学生，高学部包括 9 至 12 年级的学生。那些从 7 年级开始就读并且通过了湖滨中学严格考试直至毕业的学生被称之为“职业选手”。比尔·盖茨顺利地成了这样一名选手。

没过多久，学校的每个学生都知道他的名字，知道他是湖滨中学尖子中的尖子。但当他开始上 7 年级时，他最出名的还是那双脚，人人都知道他长着一双又长又大的脚板，虽然他上 7 年级时长得又瘦又矮，但穿的鞋子却又长又大。一个同学曾经这样回忆说，“我们大伙儿都弄不清楚是否他只是长在脚。”

在湖滨中学所结识的朋友当中，他和肯特·伊文斯的关系最为亲密。从 7 年级开始，他们就在一起，从来没有分开过。两人天赋都挺高，对数学怀有极大的热情，同时对计算机更是着迷，近乎一种狂热。

盖茨和伊文斯的性格迥然不同，盖茨像他父亲，显得有些冷峻和超然，相比之下，肯特·伊文斯却显得热情和开朗。伊文斯留着一头浓密的黑发，具有一种属于伊文斯家族的讲究实际的性格。湖滨中学的学生们都记得他是学校中“最漂亮的男孩子”。



整理制作

## 中学时代(2)

### 中学时代(2)

比尔在七年级的学习,唯一的高分是优减,是在一个数学优生班得的。在这个班时,他喜欢在黑板前面做解释,喜欢用左手在石板上涂鸦时前后使劲摇。

数学班被认为不谙时尚,然而这正是他们在湖滨学校迈出“万里长征”的第一步。他一直都非常喜欢数学,事实上,他在这方面的天赋极高。在一次湖滨中学举行的数学例试中,他荣登第一名的宝座。后来,校委会在评定他的数学成绩时给了他一个 800 分的满分。在湖滨中学时,比尔·盖茨就开始学习华盛顿大学的数学课程。由于在数学方面一直领先,所以,他没有在湖滨中学的数学课上花多少时间,即使他在读 8 年级时,其他学科都考得不尽理想,但他的数学却始终没有考败过。

湖滨中学的数学系主任弗雷福·赖特这样谈起过他的学生,“他能用一种最简单的方法来解决某个代数或计算机问题,他可以用数学的方法来找到一条处理问题的捷径,我教了这么多年的书,没见过像他这样天分的数学奇才。他甚至可以和我工作过多年的那些优秀数学家媲美。当然,比尔也各方面表现得都很优秀,不仅仅是数学,他的知识面非常广泛,数学仅是他众多特长之一。”

[www.779u.com](http://www.779u.com)

整理制作

## 崭露天赋(1)

### 崭露天赋(1)

1968 年,当盖茨在湖滨中学的第一年临近结束时,学校作出一个对比尔·盖茨的未来具有重大意义的决定。当时,美国正致力于将卫星送上月球,由于计算机的飞速发展使得一

种科技的狂热浪潮成为可能。湖滨学校当局毅然作出了明智的决定,让学生去涉足这个崭新和令人兴奋的计算机世界。那年秋天,比尔·盖茨和他的伙伴刚回到学校,在麦克阿利斯特厅前门附近的一个小办公室里,发现一个机器,连带一个键盘和一大卷黄色纸。这个机器是 ASR—33 电传打字机,全世界的新闻编辑室都曾一度响过它那特有的嗒嗒声。电传打字机是衰落中的机器时代和迅速兴起的信息时代的结合物。这个有噪音的笨重电子机械新发明是个组合体,包括一个键盘、打印机、纸带穿孔器和阅读器,还有一个调制解调器,它可通过电话与外界联系。

假如你按动键子,电传打字机就会特大写字母打在一大卷 8.5 英寸宽的纸带上。你可以用

穿孔器把你打的内容记录在一个薄卷纸带上,然后将它的内容变成声音,自动放送出来。但重要的东西是调制解调器,即两个“鼠耳”状环,它们紧卡在电话听筒上,使你与有时间共享计算机的人相互传输信息,

可想而知,计算机对有数学天赋的孩子产生多么大的诱惑力。比尔·盖茨和伊文斯就是他们学校最先染上这种近乎奢侈爱好的两个学生。他们对计算机可以说是一见钟情,一接触它就爱上了它。计算机严正的逻辑和神奇的计算能力简直让这两个孩子着了魔。

孩子们谁也不知道怎样操作这个机器,甚至不知晓这是什么东西。但他们动手学习的能力很强,最终掌握得比接触它的教师和其他成人都好得多。

湖滨中学成了当时美国最先开设计算机课程的学校,学校的计算机房对几个优秀的学生尤其是盖茨来说,已成了最吸引人的地方,仿佛这是一个强大的磁场,时刻都牵绕着这几个低年级学生的魂魄。没有多久,这台机器就成了比尔·盖茨通向新世界的一根脐带。比尔的一生以这台机器为分界,以前相以后迥然不同。

起初的电传打字机使用地区线路,拨号进入通用电器公司的分时系统,这个系统只提供 BASIC 语言。数学教师保罗·斯托克林带着优等班的 16 个学生进入麦克阿利斯特厅的小屋,用十几分钟按操作步骤进行一些讲解。他对计算机的知识也非常有限,那是他比孩子们懂得多的最后一次。这事很快在校园数学尖子中传开,被称为“计算机室”的麦克阿利斯特厅小屋出现电子热。

个子矮小、脸上长着雀斑的八年级生比尔·盖茨很快挤进高年级学生的圈子。他的老师所知道的所有计算机知识,比尔·盖茨用一星期就超过了。

湖滨中学没有正式的计算机课程,一小批人只是通过费力地硬啃通用电器公司有关 BASIC 基础指南学会它的。通用电器公司的 BASIC 原始达特默斯版本为基础,本身尚未发展完全,它缺乏几乎最简单的数学功能,对控制字符串也束手无策,程序长度也受限制。

但是,这些缺点对正在摸索学习的初学者来说,几乎没有影响。比尔第一个程序是输入用一种算数法则表示的数字,然后再把它转换成用任何其他算数法则表示的数字。

有个高年级班学生操作 25 行的 BASIC 程序遇到麻烦,老师带他到计算机室,盖茨立刻咯咯打出答案。

盖茨把大量的时间花在了研究计算机上。不管什么时候,只要他有空余时间,他总会往湖滨中学的计算机室跑,全身心投入到这台机器上,反复进行操作和练习。在湖滨中学,盖茨并不是惟一对计算机着迷的小伙子,他很快发现,还有其他一些人和他一样对计算机房非常着迷,有事没事都往计算机房跑。他不得不和这些人一起共用这台计算机。在这些人当中,有一个高学部的学生叫保罗·艾伦此人比盖茨大两岁,说话细声柔气。这个人后来也成了美国计算机界一个大名鼎鼎的人物。

7 年以后,这两个人创办了美国商业史上最成功、业绩辉煌的微软公司。

盖茨编写的第一个计算机程序即告诉计算机该做什么的一系列指令,是一种叫做“tick—tack—toe”的游戏。他当时为一种月球着陆器游戏编写了一个程序,该游戏要求使用者在宇宙飞船上的燃料彻底耗尽和飞船在月球表面撞毁之前完成一个软着陆动作。这个游戏被证明多少带有某种预见性,因为 1969 年 7 月 20 日,载有宇航员尼尔·阿姆斯特朗和巴扎·奥尔德林的“阿

波罗 11 号”宇宙飞船着陆器在月球表面“死海”着陆时，离燃料用完只有几秒钟的时间。当他编写程序的技能得到进一步提高时，盖茨就让计算机玩申请专利的“垄断游戏”。

## 崭露天赋(2)

### 崭露天赋(2)

艾伦和盖茨不仅花了大量的时间一起在计算机房操作计算机，而且也用大量的时间来探讨有关未来计算机技术的问题。

后来，他们在计算机中心公司的计算机系统中发现病毒，这对盖茨和他的伙伴们来说是一个极具刺激性的工作，同时也是一个广阔的探讨领域。他们把发现的问题逐一记录，汇编成册，命名为《问题报告书》。在 6 个月的时间中，这本《报告书》已增至 300 多页。《报告

书》的大部分内容都是由两个孩子亲手记录的，这两个孩子就是比尔·盖茨和艾伦。

盖茨和艾伦不仅找到了“病毒”，而且也得到了那些对他们进一步了解计算机操作系统和软件有帮助的第一手资料。艾伦也曾敦促过盖茨收集那些已经没有用的数据资料；这样，

他就能够去琢磨那些由白天上班的人留下来的，也许是极重要的资料。

“我经常从咖啡渣中找出那些被扔的说明和注释，并且认真研究计算机的操作系统。”盖茨说。

尽管盖茨、艾伦和来自湖滨中学的其他小伙伴作了大量的工作，但计算机中心公司的兼容性软件在使用中还是在不断出现问题，要指望所有这些病毒全部消失，还需等上整整 7 年的时间。当计算机中心公司不再存在时，比尔·盖茨和保罗·艾伦在计算机方面的名气已远远超过著名的计算机程序编制员史蒂文·拉塞尔了。

其实，还是在低年级的时候，从某种意义上讲，盖茨就成了湖滨中学那些年龄比他大的计算机爱好者的老师。他常常在计算机房一呆就是好几个小时，情趣盎然，三句话不离计算机的本行，滔滔不绝地谈论有关那些工业巨子和传奇人物的故事，比如像克考奇上尉这样的全国著名的“偷打电话者”，此人制作了一个称作蓝金的装置，人们持有此金就可以一文不花在全国各地打长途电话。布拉德·奥古斯丁是他最热心的听众之一，比他小 4 岁。

奥古斯丁回忆说，“他对计算机迷恋到这种程度，可以说是共命运同呼吸，以致经常忘记修剪他的指甲。他的指甲有时达半英寸长也无暇去修剪。从一定意义上说，他完全是一个沉迷者，不管他做什么，他都是那么投入。”

在他毕业那一年的湖滨中学纪念册上保存着一张比尔·盖茨当年的照片，盖茨躺在计算机房的一张桌子上，一顶滑雪帽盖在他的头上。学校的一位学监指着照片上的人问道：“此人何许人？”

www.779u.com

整理制作

## 性格的修炼(1)

### 性格的修炼(1)

比尔·盖茨出生时所属的星相是：天蝎座，并且传统对他这种星相的人的性格所作的描述，至少对他来说是完全吻合的——在冲突中具有进取性。喜欢刺激，容易突然改变主意，具有突出的领导才能和组织能力。按照《世界图书百科全书》的说法，属于天蝎座的人更倾向于理智，而不是情感和其他。

依照一般的说法，天蝎座的人会令旁人敬重多于喜爱。天蝎座是拥有最多权力的星座，

是具有支配权的人物。他们是具明显领导倾向的完美主义者，能在生活的每一层面贯彻其概念，却也因而很少顾虑到后果。天蝎座的人往往一开始会被对方低估，然后他才表现出非凡的记性。

天蝎座的人拥有惊人的体力，一些无能的人会讶异，到底是吃了什么东西才使得天蝎座的人拥有这么多的力气和精力。这真是一大奇迹。好似他体内的电池永远是新装的。天蝎座的人，潜在在体力的蓄电器是永备的，永远自动更新：只要咬住他想要的东西，天蝎座的人绝不会轻易放掉。他坚持既定的目标，绝不动摇，绝不让步。

盖茨从小酷爱读书，尽管他是个儿童，但他从不喜欢连环画、卡通画之类的儿童读物，也不读当时的儿童都喜欢看的童话故事和小人书。他喜爱谈成人作品，除了在学校的时间，他都把自己关在家中的书房里，随意阅读父亲的藏书。这些书开启了他通向理智世界的大门，为今后他那种以观念制胜的事业打下了坚实的基础。当他还 7 岁的时候，他最喜欢读的就是那本《世界图书百科全书》，他经常几个小时地连续阅读这本大全，一字一词地从头读到尾。据盖茨的父母后来说，就他们所认识的孩子而言、还没有见过哪位少年对《百科全书》有盖茨那么大的热情和偏爱。

作为对教书工作的一种替换，玛丽受到她母亲的影响，成了一名社区工作的自愿服务人员。她承担的第一个自愿服务工作是西雅图历史和发展博物馆作讲解员，工作的内容包括到各所地方学校为学生们讲解本地区的文化和历史。当时，盖茨只有三、四岁，由于家中没有请保姆，所以母亲外出总是把盖茨带在身边，当她在学校里向学生们讲解西雅图的历史和博物馆的情况时，盖茨总是坐在全班最前面的桌子旁边，尽管盖茨是一个好动的孩子，但在教室里他表现得比其他学生还要专注。当他母亲讲解时，小盖茨死死盯住他母亲，真可谓聚精会神，目不转睛，俨然一个天才的小学童。对此，玛丽喜在心头，对小盖茨的表现备加赞赏。

比尔·盖茨从 8 岁以后就非常爱整洁了。和以前不一样，他对他喜欢的事情都做得有条有理。盖茨童年时代最要好的朋友是卡尔·爱德蒙德，盖茨是在读四年级时与他认识的。他们两人一块儿上中学，同时从高中毕业，在以后的许多年里一直都是很好的朋友，他们两家的关系一直都很不错。爱德蒙德的父亲是西雅图有名的心脏病医生，他曾经发明过一种用电流停止心脏纤维性颤动的方法，这种方法在手术过程中可以校正病人不规则的心律。爱德蒙德这样谈起过他，“即使在当时，他也是个非常怪异、与众不同的人”。

盖茨从小就不是一个平庸之辈，他有他的抱负和志向。他曾经对爱德蒙德说，“与其做一株绿州中的小草，还不如作一座秃丘中的橡树。因为小草千篇一律，毫无个性，而橡树高大挺拔，昂首天穹。”他很早就意识到，人的生命来之不易。要珍惜这一来自上帝的伟大馈赠。他在一篇日记中写道：“人生是一次盛大的赴约，对于一个人来说，一生中最重要的事情莫过于信守由人类的理智所提出的那种至高的诺言……”

他还写道：“也许，人的生命是一场正在焚烧的‘火灾’，一个人所能去做、也必须去做的，就是竭尽全力要在这场‘火灾’中去抢救点什么东西出来。”由此可见，盖茨当时所达到的境界和觉悟已远远高出了他的同龄人。

即使还是一个孩子的时候，盖茨就具有一种执着的性格和想成为人中豪杰的强烈欲望。爱德蒙德说：“学校的任何功课和老师布置的作业，不管是演奏乐器，还是写作文，他都会倾其全力花上所有的时间来完成。”

盖茨有着强烈的进取精神，这一点在整个年级是鼎鼎有名的，几乎没有一个同学能比得过他。有一次，老师给他所在的四年级学生布置了一道作业，要学生写一篇四、五页长的关于人体特殊作用的作文，结果，盖茨洋洋洒洒一口气写出了 30 多页。又有一次，老师叫全班同学写一篇不超 20 页的短故事，使大家感到吃惊的是，他写出的故事竟有 100 页之长。

www.779u.com  
整理制作

## 性格的修炼(2)

### 性格的修炼(2)

爱德蒙德回忆说，“不管比尔做什么事，他都要弄它个登峰造极，不到极致，他决不心甘。不管他做什么，他都要比别人做得更好，要达到最好。”

盖茨做事之精细程度是无可挑剔的。他不愿意在工作或娱乐上浪费任何时间，他后来最爱对别人说起的一句话是：“观念+时间才是真正的财富”。盖茨最欣赏美国亿万富翁洛克菲勒所说的一句名言——

即使你们把我身上的衣服剥得精光，一个子儿也不剩，然后把我扔在撒哈拉沙漠的中心地带，但只要有两个条件——给我一点时间，并且让一支商队从我身边路过，那要不了多久，我就会成为一个新的亿万富翁。

## 良好的校园氛围(1)

### 良好的校园氛围(1)

2005 年 07 月 20 日 14:36

1973 年夏天, 盖茨以全国资优学生的身份, 进入了梦寐以求的哈佛大学。这个日后哈佛校史上最著名的辍学生在来到哈佛之前曾经还一度为自己的成绩惴惴不安。许多年后他依然记得, 当时参加完大学入学考试之后心情非常紧张, 因为志愿所填报的哈佛等 3 所大学都很难进。

盖茨的担忧并非空穴来风。哈佛此时早已名声在外。360 多年来哈佛一位位校长尊重培养

学生个性特长兴趣爱好, 不受制于传统说教、更不文过饰非的务实开拓创新精神, 让这方崇尚“与柏拉图为友, 与亚里士多德为友, 更要与真理为友”的圣土成为了美国顶尖科学家和领袖人物的摇篮。

数不清的社会精英从这个校园里走出: 7 位美国总统、12 位副总统、33 位普利策奖获得者、37 位诺贝尔奖获得者、数十位跨国公司的总裁、十几位最高法院大法官以及众多的国会议员, 在全美 500 家最大的财团中有 2 / 3 的决策经理毕业于哈佛商学院……

盖茨入学时, 担任校长的博克 (Bok) 正在大刀阔斧地进行着传统本科课程体系的改革, 重申“每个哈佛本科生都应该被广泛地教育”这一原则的同时, 该核心强调了在被认为对现代学生必不可少的 7 个领域中知识入门方法的学习。

在哈佛大学中比尔·盖茨是典型的大学新生, 被新的要求和更激烈的竞争弄得步调大乱。在这个宽松的环境中, 盖茨遭遇到了人生第一个打击: 他发现周围的每个人都和他一样聪明, 甚至有些人考试成绩比他还好。在他的一生中, 第一次不能只在考试时露个面就获得一门课的满分。盖茨的竞争天性被最大程度地激发了出来, 他把自己投入了异常刻苦的学习中。

就读于法律预科班的盖茨第一年就选修了哈佛大学最难的数学课——“数学 55”, 研究生级别的数学和物理课占去了他大学一年级三分之一的学习时间。数学、科学、法律、经济等诸多职业生规划都在他的脑海里闪过, 他曾经期望当一名数学教授, 也迷恋过科幻小说, 热衷过心理类、经济类书籍, 但是最终, 他还是把主要的精力花在计算机方面, 在哈佛大学的艾坎计算机中心度过许多个不眠之夜。

他的学习方法不寻常: 他先蒙头大睡, 然后不间断地学习 36 个小时, 接着再睡上 12 个小时, 醒来吃下一个加大的比萨饼后再开始下一轮的长时间战斗。大学生活和让他感兴趣的新领域没有丝毫减弱他对计算机的狂热, 这个时候, 人类技术发展的步伐开始加快了。

遗憾的是, 在大学一年级, 虽然盖茨在大学入学考试中数学得了无可非议的 800 分, 可他总平均只是个 B。这似乎也成为了盖茨最终决定离开哈佛的原因之一。也许就是在第一个学期他便发觉自己并非“世界上最聪明的孩子”, 这让本来很想当数学教授的盖茨非常沮丧。

但是盖茨在计算机软件和商业方面的突破让他找到了自己的人生轨迹。盖茨在中学时迷上了计算机, 并在小伙伴中以精通计算机小有名气。在上大学前, 他就曾和一位名叫保罗·艾伦的大熊似的男孩成为忠实的朋友并组建了自己的公司。除艾伦外, 盖茨还有一个伙伴肯特·埃文斯, 他们组织起一个湖滨程序员小组 (LPG), 作为一个小企业, 盖茨和埃文斯每人得到盈利的 4/11; 保罗·艾伦得到 1/11; 另一个程序员拿剩余的部分, 此人后来成为微软的第一批雇员之一。

几乎与此同时, 艾伦和盖茨的名字被作为已经为好几家本地公司编写过调试程序的神童而流传开来, 俩人华盛顿州电力网的自动化和计算机化的 TRW 项目组雇用了。仅仅 18 岁, 还在上学期间, 盖茨一年就挣了 3 万美元。

盖茨的电脑技巧与商业敏锐相结合,加上希望赢的强烈愿望,使很多人相信他的商业之旅在哈佛也会出人头地。在出发上大学的头天晚上,18岁的盖茨曾踌躇满志地宣布:“我要在25岁之前赚到我的第一个一百万”。他确实做到了,并且超过310倍。但是此时他已经离开了哈佛校园,劝说他离开的正是保罗·艾伦。正是他和盖茨合作在哈佛期间,为第一台微型计算机开发了BASIC编程语言,使盖茨走上了创建微软软件帝国之路。

当然盖茨绝不是哈佛历史上第一个著名的退学生。在他之前,还有不少的哈佛先辈们因退学而成名。

www.779u.com  
整理制作

良好的校园氛围(2)

良好的校园氛围(2)

2005年07月20日 14:36

例如,在1894年,有一位哈佛大学一年级的学生,因迫不及待要投入石油开采行业而从哈佛大学退学。他后来果然因石油开采而成为美国的巨富。他的名字叫霍华德·休斯(Howard Hughes)。

在1926至1927年和1929至1932年间,有一位学生在哈佛大学断断续续地读了三年的书。最后他禁不住各种科研工作的诱惑,还是自动中止了在哈佛大学的学业。他后来获得了500多

项的专利,是继爱迪生之后美国最出名的发明家。他的名字叫波尼·莱特(Bonnie Raitt)。

在1966年,有一位来自佛罗里达州的哈佛二年级学生,因创立了美国历史上第一个乡村乐队“国际潜水艇乐队”而从哈佛大学退学。他后来成为当时一名著名歌手,他的名字叫格兰姆·帕森斯。

当然,在盖茨一门心思钻研计算机时,他并没有从哈佛退学的打算。盖茨最后下定决心从哈佛退学,得归功于他的老搭档艾伦。为了拉这位小兄弟回华盛顿州去创业,艾伦不惜放弃原来的工作,随盖茨来到哈佛,并就地找事做,以便劝说盖茨退学。

在艾伦三天两头的劝说下,盖茨终于动摇了读完哈佛大学的信念,在大三时退学。盖茨当初决定从哈佛退学,曾受到许多亲朋好友的劝阻,其中也包括他的一位室友。有趣的是,数年后,当这位室友在斯坦福大学商学院攻读MBA课程时,盖茨又来劝他退学去共创天下。他禁不住昔日室友的轮番劝告,最后真从斯坦福退了学,去出任盖茨那间20来人小公司的总经理。

盖茨的父亲说有一些迹象显示他的儿子或许不是一般人,但没想到会有如此的成就。“在他的班级里有许多聪明的孩子,他或许不是最聪明的。他很早就表现出令人诧异的独立性,他的性格、字里行间都显示出他的想法非常的独立。”

这种独立性让盖茨放弃了哈佛大学转而从事自己喜欢的计算机行业。他专注于软件,于 1975 年创立了微软公司,1986 年他 31 岁时成为最年轻的自力更生致富的亿万富翁。

www.779u.com

整理制作

总让老师难堪的学生(1)

总让老师难堪的学生(1)

2005 年 07 月 20 日 14:36

极有个性不仅是盖茨父亲的评价,也是盖茨大学同学的评价。在哈佛,他在谈话、阅读或沉思时,总习惯把头置于双手之间,身体前后猛烈地摇摆。有时为了表达自己的观点,他甚至还会疯狂地挥舞手臂。独立的个性让盖茨在大学期间获得了数学与计算机天才称号的同时也惹下了颇多的麻烦。

比尔·盖茨年轻的外表掩饰了他那残酷的竞争天性。他看起来比实际上要年轻许多。他

的头发平直又不加梳理,头皮屑走到哪儿掉到哪儿。他个子小,人又瘦,声音很尖。因为是个左撇子,于是他成了那些没有什么意义的技能方面的高手,比如单脚跳越过垃圾箱,或立定跳过长凳等。

盖茨从小孤僻、自闭、独来独往,12 岁时他就因不爱和其他小孩交往,并且常常一连发呆几个小时而让父母担心。当年的一个同学回忆道:“他很讨人厌,总是很自信,特别好斗,而且聪明得可怕。人们一想到比尔就觉得他有可能会拿诺贝尔奖,但他一点也不懂礼貌。”

在哈佛,盖茨依然不算好孩子,他仍旧无法抵抗电脑的诱惑,于是就经常逃课,一连几天呆在艾肯计算机中心的电脑实验室里整晚整晚地写程序、打游戏,因为那时使用计算机的人还不多。有时疲惫不堪的他会趴在电脑上酣然入睡。盖茨的同学说,他常在清晨时发现盖茨在机房里熟睡。

在第二学年的第一学期返回学校后,当盖茨认为创办公司的时机尚未成熟而继续在哈佛大学读书时,他开始了玩扑克,疯狂地玩,扑克和计算机消耗了他的大部分时间,并成了宿舍里的高赌注扑克赌博的一个常客。

在课堂上睡觉是盖茨常有的事。他的生活极其紧张,三天不睡觉对他来说如同家常便饭。据一位朋友说,他通常 36 个小时不睡觉,然后倒头便睡上十来个小时。盖茨睡觉的习惯很独特,他从不在床单上睡觉。累了的时候,他就躺在他那张乱糟糟的床上,拉过一条电热毯盖在头上,不管何时也不管环境如何喧闹,他总能马上进入甜甜的梦乡。盖茨至今仍保持着这个习惯,当他坐飞机时,他常用一条毯子盖在头上,然后在整个航程中酣睡不止。

“他是一位头脑清晰的思考家,但却容易感情用事,他很富有也很幼稚。在控制性情方面,他从未成熟过。”他的一位朋友这样评价盖茨。



[点击领取《月入 10 万暴利产品操作秘籍》](#) 网址: [www.chuangful8.com](http://www.chuangful8.com)

即使在哈佛大学这样天才荟萃的学府，盖茨也时常与老师“为难”。他上课得表现也跟在中学时一样，把课堂当成战场。他坐在教室里，课桌上连一个笔记本也没有，只用两手抱着脑袋，样子显得十分厌倦。他看着老师在黑板上解题，过了一会儿，便说：“老师，你有个地方不对，让我来给你说。”这常常让老师窘得下不了台。

他有意制定了一套行事策略：大多数课程逃课，到期末再猛学一阵。“我是想看看我花最少的时间能得多高的分数。”他的智力从不在话下，但是老师布置的练习题，盖茨只做百分之二十。他具有在脑子里做运算的特殊天赋以及近乎照相机般的记忆力。多年以后，他仍能高兴地复述微软数百职员中许多人的牌照号码。

盖茨还喜欢辩论，但是辩论的时候言语粗鲁，充满讥讽甚至带有侮辱性。在他表达观点时，如果有人激怒他的话，他会暴跳如雷。在成为一个商业巨人后，他依然说话语调尖锐高亢，满口俗语，态度傲慢甚至粗鲁。对微软公司的大多数编程人员来说，和盖茨一起参加技术会议就如同是进行语言测试一样。

盖茨有一种发现他人纰漏的惊人能力，在辩论的时候表现尤为突出。如果给他看《蒙娜?丽莎》，他会看到败笔。一旦发现一个人的漏洞，他就会用他最喜欢的字眼，诸如“傻瓜”、“疯子”之类将人贬得体无完肤。

就连与他合作多年的好友艾伦，他也丝毫不示弱。虽然盖茨和艾伦都对科学和计算机有着强烈的兴趣，两人也同是数学尖子，但盖茨的争强好胜则是二人之间最突出的差别。盖茨清楚，只有当他处于上风时他才可能和别人共事或者成为好友。相识后不久，他就对艾伦说：“我很好相处的……只要让我拿主意就行”。

他是个富有的少年，永远不用担心房租钱从哪儿来。他的祖母留给他 100 万美元的信托基金，他父亲为他买了第一栋房子——90 万美元的公馆兼单身宿舍。他是那种让很多人或喜或恶的人。他比任何人都要精明，而他自己也清楚地知道这一点。

超级大礼:

[点此获取《亿万富翁创富核心秘诀!》](#)

闪电亿万富翁创富俱乐部，免费创富精品资料分享平台！最新最好的精品营销创富核心秘诀分享基地！[点击进入官网](#) 网址: [www.yeayu.com](http://www.yeayu.com)

总让老师难堪的学生(2)

总让老师难堪的学生(2)

2005 年 07 月 20 日 14:36

长大的盖茨有着一张长不大的娃娃脸。许多竞争对手就是被这个外形清瘦、头发蓬乱、带着头皮屑的大男孩的那张诱人上当的面孔所迷惑。尽管盖茨看上去像个仓库保管员，但他却成

了一个令人敬畏的商业巨子。他喜欢舒适地坐在电脑前，一边吃比萨饼，一边喝可乐，一边彻夜不眠地编写电脑程序。

更让老师难以接受的是，盖茨在哈佛大学运用学校的计算机开发出软件，进行商业推广

，赚了不少钱，为此受到了学校的严厉批评，并警告不得再犯。因为学校认为比尔·盖茨违背了供公共教育的教学设施不得用作牟利的大学精神。

## 数学奇才(1)

### 数学奇才(1)

2005 年 07 月 20 日 14:37

比尔·盖茨善于编程的其中一个原因就是程序本身蕴含的运算性与逻辑性。他良好的数学基础和丰富的科学知识，使得他在编程方面有着天然的优势。

当时，连许多高年级学生都来向他请教，其中包括保罗·艾伦。艾伦比盖茨高两届，他常向盖茨挑战。当他遇到难题时，就对盖茨说：“嘿，我敢打赌你不会做这道题！”而争强好胜的盖茨就会设法证明他的话是错误的，不管这道题有多难。他们在这种挑战和应战中得以

互相提高。比尔·盖茨的天才在于他善于寻求解决问题的方法，而这种特长与思路开阔以及知识、经验的丰富是分不开的。

在哈佛大学，比尔·盖茨在数学方面最得意的成就是提出了解决一个数学难题的方法。那是刊登在数学杂志上的难题：一个厨师做了一叠大小不同的煎饼，他要不断从上面拿起几个煎饼翻到下面。假设有  $N$  个煎饼，厨师需要翻动多少次，才能完成这个排列？

比尔·盖茨想出了解这道难题的一个比较好的办法。他将这个方法告诉了数学老师教授克里斯托斯·潘帕莱米托。潘帕莱米托将比尔·盖茨的方法记录下来，发表在《非线性数学》杂志上。据说比尔·盖茨的这个解法是解决这一难题的突破性进展，其影响至少可以在数学界持续 15 年之久。

但是在群英荟萃的哈佛大学后，盖茨很快发现，竟有人比他还有数学天分，这曾使他甚感沮丧。

有一天晚上，他就邂逅了其中的一位天才学生，此人对他的影响之大就像他高中时的老朋友保罗·艾伦一样。这个名叫斯蒂夫·鲍尔默后来成为了微软的新总裁。两人的友谊在一次观看“雨中情”和“发条橙”电影时得到巩固。

虽然他们住在同一层宿舍楼的两端，但是经常在一起学习，并在学业和一些运动项目上展开激烈竞争。

斯蒂夫·鲍尔默和盖茨有着许多的共同点，他们都是一样精力充沛，可以长时间熬夜不眠。但盖茨常通宵达旦玩牌，两人会在早餐时碰面，一起讨论应用数学，他俩一起选修研究生的数学和经济学，但盖茨大多数时候都逃课，期末才玩命突击，花尽可能少的时间，得尽可能高的

分数，这就是他们的游戏。

在“宏观经济学”的期末考试中，两人虽然从未上过一堂课，但鲍尔默得了 97 分，而盖茨高达 99 分。虽然两人都想将上课时间降到最少，但与盖茨的不务正业不同，鲍尔默则将大量的时间投入社会活动，他不仅管理足球队，担任文化社社长，还是社交俱乐部的成员。总体来讲，二人都是数学高手，但鲍尔默更胜一筹。在一次著名的全国性数学竞赛中，鲍尔默还击败过盖茨。盖茨在鲍尔默的保护下被接纳进哈佛的一个社交俱乐部，但因为总是笨手笨脚，他依然像个局外人。

两人个性不同，但较为投缘，用盖茨的话说，两人是“高频段交流”，彼此能接受对方的全部信息。两人经常如两态联机的终端一样，或争论或玩笑或嘲笑或闲聊。

当盖茨决定从哈佛退学，曾受到许多亲朋好友的劝阻，其中也包括史蒂夫·鲍尔默。有趣的是，数年后，当史蒂夫·鲍尔默来到斯坦福大学商学院攻读 MBA 课程时，盖茨又来劝他退学去共创天下。经盖茨的轮番劝告，最后史蒂夫·鲍尔默从斯坦福退学，去了盖茨创办的当时只有 20 来人的微软公司。

与他的哈佛朋友盖茨一样，鲍尔默最终没有完成学业，不过他在头一年就获得两项一万美元的奖学金，从而名声大振。为此，旧金山的风险资金投资商、盖茨的好友安·文布拉德称赞鲍尔默“智力超群”。

由于发现还有其他的人在数学方面的天分高于自己，比尔·盖茨于是开始一门心思钻研电脑，认定这是自己的生财之道。比尔·盖茨喜欢说他进入计算机业仅仅是因为他想写出“伟大的软件”，想尽自己所能创造出最好的产品，但在早期，更强大的动力其实就是赚大钱的欲望。因为在学校期间他也一直没有停下创业的步伐。

比尔·盖茨在谈到数学与电脑的关系时说：“很多著名的电脑专家都有深厚的数学功底，这有助于他们把握证明定理的纯粹性。这种纯粹性只能用确切而非含糊的语言来论述。在数学中，你不得不把定理用一种潜在的方式加以联系，你经常得证实能在更短时间里解出一道题来。数学与电脑程序设计有着非常直接的关系。这一点也许在我心目中要远远胜过别人，因为这是我看问题的出发点，我想这两者之间有一种很天然的联系。”

www.779u.com

整理制作

数学奇才(2)

数学奇才(2)

2005 年 07 月 20 日 14:37

随着比尔·盖茨在计算机领域日臻炉火纯青，计算机软件事业的大门轰然洞开。在微软，人们使用计算机语言描述盖茨拥有“令人难以置信的处理能力和无限的带宽，他十分擅长并行处理和多任务处理。”

现在, 盖茨可以同时在一台计算机上工作, 一台从互连网络中连续不断地获得数据, 另一台处理着上百封电子邮件和备忘录, 把他的大脑与网络联成一体。他加工提炼信息的能力

实在惊人, 也许他的思维真是数字化的。正是这样一个具有“革命”脑的人领导了个人计算机革命, 并将微软变成了一个媒介和网络巨人。

[www.779u.com](http://www.779u.com)

整理制作

我应为王(1)

我应为王(1)

2005 年 07 月 20 日 14:37

比尔·盖茨的格言是: “我应为王。”即使是屈居第二, 对他来说, 也是不可忍受的。

他曾经对他童年时代要好的朋友说: “与其做一株绿洲的小草, 还不如做一棵秃丘中的橡树, 因为小草毫无个性, 而橡树昂首天穹。”

从小学一直到大学都不做笔记的比尔·盖茨却抄写过洛克菲勒的一句名言: “即使

你们把我身上的衣服剥得精光, 一分钱也不剩, 然后把我仍在一个孤岛上, 但只要有二个条件——给我一点时间, 并且让一支船队从岛边路过, 那要不了多久, 我就会成为一个新的亿万富翁……”

由此看出, 盖茨在小时, 就有一种执着得性格和想成为人杰得强烈欲望。他得同学回忆说: “任何事情, 不管是演奏乐器还是作文, 除非不做, 否则他都会倾其全力花上所有得时间来完成。”

童年的比尔·盖茨对和小伙伴聚在一起追逐跑跳不感兴趣, 愿意一个人干自己喜欢的事情。在宽松的家庭环境下, 他很早就表现出了与众不同的性格, 只要他想办的事情, 就一定要干到最好, 如果是与别人比赛, 就非得胜不可, 认准了的事情, 任凭别人说什么, 他都要一门心思干到底。

他的进取精神在整个年级是赫赫有名的, 几乎没有一个同学能比得过他。盖茨 4 年级时。老师给他们布置了一道作业, 要学生写一偏四五页长得关于人体特殊作用的作文, 结果, 盖茨一口气写了 30 多页。又有一次, 老师叫全班同学写一篇不超过 20 页的短故事, 而盖茨却写了 100 多页。

他的同学回忆说: “比尔不管做什么事, 他都要弄它个登峰造极, 不到极致, 他决不甘心。”

盖茨身上散发出来的竞争精神似乎是天生的, 但也与他童年时代的游戏, 体育运动等密不

可分。不管是与他姐姐克里斯蒂娜一起玩拼板游戏，还是在每年一度的家庭体育项目比赛上，或是与其他朋友在乡村俱乐部的游泳池里，他都会全力以赴，从不放过任何一次证明自己的机遇。

一次，比尔所在学校的牧师见孩子们对《圣经》不感兴趣，就找了《圣经》中最枯燥难记的一大段文章，对孩子们说：“谁要能一字不差地背诵这篇文章，就可以免费参加在太空尖塔餐厅举行的就餐聚会。”在太空尖塔餐厅就餐，是所有孩子都想参加的事情。尽管比尔的爸爸妈妈有经济能力带他登塔就餐，但好胜的比尔决心要凭借自己的能力获得这样的机会。于是他参加了这次比赛，结果他用最短的时间，准确地背下了指定的内容，获得了登塔就餐的奖赏。童年的小小胜利，使比尔对自己的追求更加执著。他认识到，干什么事情，只要有信心，就一定能够取得成功。

事实上，盖茨一直是在竞争中长大的。他全家都喜爱竞争。一位朋友回忆道，“每天晚上他们都玩‘罗圈搏’（rochambeau 的音译，一种石头、剪刀、布的游戏）以决定谁来洗碗”。他的祖母曾经是大学篮球明星，还是一个牌迷。许多晚上，全家一起在晚饭后玩“刽子手”牌戏。

在上哈佛大学时。盖茨还一度迷恋上了扑克赌博。虽说是玩扑克，可盖茨一旦投入，所表现出来的热情决不亚于对计算机的热情。就好像他正在干一件他认为十分重要的事情一样。刚开始时，盖茨输的一塌糊涂。但他一点也不灰心丧气，坚信自己打得多了，一定可以玩好。果然，慢慢地，他变成了一位玩牌高手。

“比尔没有干不成的事，”他的朋友布莱特曼说，“他总是集中精力干好一件事，决不轻易放手。他的绝心就是，不干则罢，要干就干好。玩扑克与研究软件，比尔都做的很好，他可不在乎别人怎么想。”

说到学习，早在盖茨中学时代，他的数学就是全校学得最好的。即使在哈佛大学这样天才荟萃得学府，比尔·盖茨得数学才能仍很突出。

按比尔·盖茨的天分，向数学方面发展，无疑可以成为一名优秀的数学家。但他发现还有几个同学在数学方面比他更胜一筹，于是他放弃了专攻数学的打算。因为他有一个信条：在一切事情上不屈居第二。

现在，盖茨的家庭游戏已经演化成一场精巧的微软年度大事，称为 MicroGames。有位软件业主还记得，在一场乒乓球比赛中击败了盖茨。几小时后，当绝大部分客人都离开后，盖茨走向他，真真切切地生气了，因为他输了。“你让我在所有人面前大大地丢脸了。”他叫喊道。比尔·盖茨，这个世界上最富裕的人，竟然因为在公开场合输了一场乒乓球而恼羞成怒。

www.779u.com  
整理制作

我应为王(2)

我应为王(2)

2005 年 07 月 20 日 14:37

盖茨能成为软件霸主，聪明并不是第一位的，他不愿屈居第二的志向才是真正成功的动力，试想有此等霸气，天下谁能与之争锋？

www.779u.com  
整理制作

不务正业 弃学从商(1)

不务正业 弃学从商(1)

2005 年 07 月 20 日 14:37

“我应为王”的信念让盖茨牢牢地掌控了自己的命运。不应该按人家说的“应该怎样做”或“不应该怎样做”，这也成了比尔·盖茨性格中的最大特点。当他为了发展自己的事业而果断地从哈佛大学退学这件事上，充分地体现了这一点。

盖茨从小就没有停止过对科技和利益的追逐。盖茨最初的商业行为一直是和保罗·艾伦紧密相连的。在成立日后名动江湖的微软公司之前，盖茨和艾伦早先已一起创办了两家公司

，第一家成立时盖茨才念八年级。

1972 年夏天，已进入华盛顿州立大学的艾伦拿来一本《电子学》杂志，告诉盖茨有一家新成立的叫英特尔的软件公司推出一种称为 8008 的微处理器芯片很有趣，于是两人毫不犹豫地花了 376 美元买了一颗芯片，不久后就摆弄出一台机器。为了赚钱，他们还成立了一家交通数据公司，并四处寻找业务。他们想出售自己设计的用于分析数据的机器。保罗·艾伦去了好几个州，还去了加拿大向官员们游说。但是，没有多少人想买他们的机器。后来，美国联邦政府决定向各市政府免费提供交通数据分析服务，这一来，就没有人愿意再花钱让他们的交通数据公司来解决问题了。

为了解决公司的经营问题，盖茨甚至考虑要从哈佛大学退学。他告诉父母，他和艾伦决心开一家他们自己的电脑公司。在父母的极力劝说下，盖茨决定将退学的事暂时放一放，先找一份工作再说。

盖茨大学一年级结束后的暑假，艾伦跑到波士顿，和盖茨一起在当地一家叫做霍尼韦尔计算机公司找到了工作。

就在他们工作后不久，电脑市场发生了显著变化，已露出了微型化的苗头。盖茨和艾伦都确信，电脑的发展已到了关键地步，一旦爆发，就会引来一场惊人的技术革命，电脑将走入千家万户，成为像电视机、汽车一样普及的物品。艾伦比盖茨更清楚地认识到这一点，因此，艾伦不断地对盖茨说：“我们开家公司吧，我们干吧。”

当时，虽然盖茨很想与艾伦一起干，但他觉得创办公司的时机还没有成熟，于是，他决定

[点击领取《月入 10 万暴利产品操作秘籍》](#) 网址: [www.chuangful8.com](http://www.chuangful8.com)

继续留在学校，而艾伦仍留在霍尼韦尔公司工作。

最佳时机终于来临了，1975 年元旦，艾伦在《大众电子》杂志上，看到第一台上市的微电脑——“牛郎星 8800”，由新墨西哥州的 MITS 公司研制成功，并指出这是“世界上第一部微型计算机，可与商用型号相匹敌”。

这是一个没有显示器和键盘，只有开关控制板和明灭灯号的“怪家伙”，名称源于《足球大战》。盖茨的潜意识如电光火石般一闪：个人计算机革命发生了，它将改变整个世界。两个年轻人为之兴奋，兴奋之余，也发现了问题：微电脑没有电脑语言，所有电脑语言都是为大电脑写的。俩人立即决定编写可以在这种新机器上运行的计算机语言。这个大胆的决定为盖茨和艾伦开辟了 PC 软件业的新路，奠定了软件标准化生产的基础。

但是问题是，他们从来没有见过这台机器，更别提拥有进行程序调试的电脑了。

盖茨和艾伦想法子从英特尔弄到 8080 微处理器的详细说明书，于是艾伦着手写一段软件程序，它“工作”起来就像微处理器一样。结果，盖茨和艾伦在哈佛阿肯计算机中心没日没夜地干了 8 周，通过使用哈佛计算中心的设备，盖茨把一种简单的编程语言——BASIC 的最初版本拼凑在一起。

“那时候，保罗常常把我从垃圾桶上拉回来，而我却继续趴在那里不肯起来，因为在那里我找到了一些上面还沾着咖啡的程序设计师的笔记与字条，然后我们一起对着这些宝贵的资料来研究操作系统。”

1975 年 2 月，艾伦亲赴 MITS——开发“牛郎星”的公司演示。当艾伦两指交叉向上天祈求好运保佑他们的阿尔泰 Basic 程序成功运行时，“牛郎星”的发明者罗伯茨和他的工程技术人员也暗自希望他们的电脑能藉此投入工作。

在小心翼翼的漫长等待后，双方的愿望都实现了，随后生意成交。这一创举不仅点燃了“牛郎星”的星星之火，更造就了计算机历史上一个光辉灿烂的时刻；与此同时，与大型计算机相连的哑终端开始让位于功能齐全、只有桌面大小的个人电脑。

超级大礼:

[点此获取《亿万富翁创富核心秘诀!》](#)

闪电亿万富翁创富俱乐部，免费创富精品资料分享平台！最新最好的精品营销创富核心秘诀分享基地！[点击进入官网](#) 网址: [www.yeayu.com](http://www.yeayu.com)

不务正业 弃学从商(2)

不务正业 弃学从商(2)

2005 年 07 月 20 日 14:37

这年春天，艾伦进入 MITS，负责软件开发的副总裁一职。念完二年级课程，盖茨也飞往

MITS, 加入艾伦从事的工作。

1975 年 5 月, 比尔·盖茨再次产生了退学的想法, 他希望能和好友艾伦一起创办一个软件公司, 由于父母的极力反对, 比尔·盖茨没能马上退学。比尔·盖茨的母亲还专门安排当地一位白手起家的千万富翁斯托姆与盖茨交谈, 劝说盖茨打消开公司的念头, 继续他在哈佛的

学业。

交谈中, 盖茨向斯托姆解释, 他认为个人电脑时代已经到来, 这正是他大展身手的好机会。他还用极富激情的语言描绘了未来远景。斯托姆被打动了, 衷心地: “任何一个对电子学略有所知的人, 都应该明白这确实存在, 并且新纪元确已开启。”有了斯托姆的鼓励和指点, 盖茨退学的念头更坚定了。虽然他直到 1977 年初才真正办理退学手续, 但当时他的心早飞走了。对他来说, 这所名牌大学已经只是一个负担, 而不是助跑器。

两个月后, 盖茨与艾伦合作创建他们的第三家公司。为了这个公司, 艾伦提前 6 个月从华盛顿大学辍学。“我们现在不行动的话, 就太晚了。”艾伦说希望在计算机语言行业里一试身手开始他们心中的梦想。

公司的名称来源于在与密特斯公司签约准备合同文本时, 无意识写下的这样一句话: “保罗·艾伦和比尔·盖茨为做微型软件 (MicroSoft) 而工作”。这个微软的公司名号让比尔·盖茨很是得意了一把。微软公司成立时, 比尔·盖茨正好 20 岁。

为了公平划分股份, 两位创始人靠比拼各自编写的 Basic 编译器代码数量来进行分配。最后年长的艾伦心甘情愿地得到比自己年纪轻的盖茨稍少的股份, 占了 40%。艾伦是一个喜欢技术的人, 所以他专注于微软新技术和新理念。盖茨则以商业为主, 销售员、技术负责人、律师、商务谈判员及总裁一人全揽了, 两位创始人配合默契。

借助“牛郎星”的风行, Basic 语言也推广开来, 同时微软又赢得了 GE 和 NCE 这两个大客户。他们从 MITS 拿到的版权费总共为 18 万美元。受到初战告捷的鼓舞, 盖茨打算中断他和艾伦与 MITS 签定的合同, 理由是 MITS 的领导爱德华·罗伯茨没有尽最大努力将 BASIC 许可证颁发给其他计算机制造商。最终, 争议被交付裁决, 盖茨赢了, 这以后几乎成了定势。因此, Micro-Soft (他们不久即去掉了连接号) 向所有申请人颁发其语言的许可证, 并开始建立自己的事业。

1976 年末, 艾伦最终决定离开罗伯茨的公司自己去闯天下。两个月后, 四年级已念了一半的盖茨也永远离开了坎布里奇。当被问及当年创办微软是否担心会失败时, 比尔·盖茨表示, 他是一个非常走运的人, “在适当的时候出现在了正确的位置上。”

“那个时候计算机技术刚刚起步, 我想即便不从哈佛退学, 创办微软, 那个位置上也同样会有别人出现。”比尔·盖茨说。应该说比尔·盖茨果断的退学这件事, 并非一时的心血来潮, 而是经过反复思考才决定的。盖茨敏感地意识到, 计算机的发展太快了, 等大学毕业之后, 他可能就失去了一个千载难逢的好机会。他热爱的只有他的电脑, 只有在电脑前, 他才觉得自己是伟大的, 只有在电脑前, 他才感觉得到自己的价值, 对于这个还有点孩子气的年轻人, 电脑意味着他全部的事业。他果敢地把握住了机遇, 为他开创软件王国的霸业拉开了序幕。



利用信息捷足才能先登(1)

利用信息捷足才能先登(1)

2005 年 07 月 20 日 16:06

比尔·盖茨有这样一个观点：“每张书桌上会有电脑，每个家庭会有电脑。”而“每台电脑都用微软产品”则是他的梦想。这个梦想源于比尔·盖茨和保罗·艾伦具有预见性的创业计划。早在湖畔中学的时候，盖茨和艾伦就迷上了一台笨拙的计算机终端。这个贵族式学校超前的眼光让学生还在 60 年代末就使用上了计算机——事实证明，正是这笨拙的庞然大物对盖茨的成长创业起了非常重要的作用。1975 年，年仅 19 岁的比尔·盖茨和他的朋友保罗·艾伦创建了电脑软件公司——微软。微软在成立十四年后终于实现了他的目标，成为首家年销售额达 10 亿美元的软件公司。如今，几乎所有的工业和商业组织都依赖于电脑，依附于微软帝国建立起来的庞大的软件系统，只是程度上稍有不同而已。1998 年，当盖茨的财富火箭般上窜的时候，他每天进帐最多达 5000 万美元。孜孜不倦于软件的创业历程，盖茨用自己奇异迷人的舞姿在悬崖边上迎风舞动出了动人心弦的华章。

如今，绝大多数人都知道通过一种被称作为计算机语言的东西让计算机做自己想要做的事情。70 年代中期，虽然个人电脑的作用还不明显。当今计算机方面的许多发展是由于约两百年前许许多多天才们的远见卓识和不懈努力的结果。当然改变这个进程的功勋人物里少不了电脑奇才盖茨。

1742 年，法国的数学家布莱兹·帕斯卡尔发明了合算机时，这种庞然大物还只是实验室里的宝贝疙瘩。普通人很少能有机会接近。19 世纪中叶，这种机器又被查尔斯·巴比奇加以改进和发展，1823 年，他开发出一台实际上能够“编制程序”的庞大的“分析机”。巴比奇被誉为“电子计算机之父”。然而，一百多年后，直到 1948 年第一台真正的计算机才问世。

这些机器不仅体形臃肿，而且操作起来非常麻烦，要么需要不停地扳动上千个开关，要么需要人们把一串串简单的指令翻译成繁琐而又冗长的机器代码，通过纸带传送给机器。操作人与机器之间的界面十分不友好。

改观这种情况的人有许多，但做得最好的就是盖茨。当盖茨创建微软公司并开始历史上最伟大的创业历程时，作的唯一工作就是在机器与人之间搭起一座桥梁。盖茨曾经这样说过：“做生意，要想赚大钱，关键在于把握趋势……”

而盖茨之所以能够创业成功，其奥秘之一就是牢牢把握住了时代的脉搏，掌握了市场的先机。快速掌握并合理利用信息成为了盖茨成功的法宝。

“我想编写计算机软件，这是件非常专业的事。我知道它会成为一个很大的行业。我不知道自己能否成功，但我预感到计算机将会成为每一张办公桌上很有价值的工具，而且最终会成为每个家庭有价值的工具。”盖茨说道。

盖茨在 13 岁时就开始编写计算机程序，自中学 8 年级起，便利用闲暇时间从事电脑程序设计的工作，并且从中获利。对于计算机的痴迷让他时刻不放过观察这个领域里所发生和变化中的细枝末节。

[点击领取《月入 10 万暴利产品操作秘籍》](#) 网址: [www.chuangful8.com](http://www.chuangful8.com)

当盖茨 1975 年成立微软公司创业的时候, 全世界最顶尖的公司叫 IBM, 由汤姆·斯沃森领导着。当时一台电脑足有现在我们整个摄影棚这么大, 但是比尔·盖茨的眼光已经看到 25 年之后, 我们的桌上会摆上一台小型的电脑。IBM 则不是这样认为, 这从它的名字也可看出来: I 代表 **internation** 即国际, B 代表 **business** 即商务, M 代表 **Machine** 即机器, 所以 IBM 认为它的主要顾客是公司而非个人, 而公司一般用大型电脑。

同样在 1975 年, 美国的史蒂夫·乔布斯在车库里创办了苹果电脑公司。80 年代开始的时候, 乔布斯而不是盖茨被认定为数字化企业家的象征, 虽然两人同年出生, 但乔布斯更具有 60 年代的反叛色彩。他与盖茨争夺家用电脑的主导权之战像是一场艺术对商业之战。乔布斯为自己产品起的名字叫做 **Apple PC**, PC 代表的真正含义就是个人电脑。他瞄准的就是个人电脑这个巨大的产能市场。所以乔布斯在 24 岁的时候资产一度高达 5 亿美元, 成为全美年轻人崇拜的偶像。

但是起步开始创业, 盖茨在连 25 年之后, 已经凭借着 DOS、WINDOWS 等操作系统牢牢占据了软件市场, 身价超过 600 亿美元, 与乔布斯相比足足超过了 60 多倍。几乎位于同一起跑线上, 为何 25 年后身价会有如此大的差距? 难道盖茨比乔布斯聪明 65 倍吗? 不可能, 这其中的原因只有一个, 那就是盖茨对信息资讯梳理把握的能力比乔布斯更好。乔布斯虽然掌握了个人电脑的趋势, 但盖茨了解控制电脑硬件的是软件, 软件应该是一个更大的趋势, 所以盖茨会成为世界首富。

超级大礼:

[点此获取《亿万富翁创富核心秘诀!》](#)

闪电亿万富翁创富俱乐部, 免费创富精品资料分享平台! 最新最好的精品营销创富核心秘诀分享基地! [点击进入官网](#) 网址: [www.yeyu.com](http://www.yeyu.com)

利用信息捷足才能先登(2)

利用信息捷足才能先登(2)

2005 年 07 月 20 日 16:06

现代经济社会, 市场就是战场。谁占据信息优势, 提前占领了市场谁就得以生存。谁失去了市场, 谁就意味着灭亡。微软的生存和发展的每一个步骤与策略, 都在揭示着市场这一血淋淋的规律。

微软在 1975 年诞生之时, 仅有一种产品, 3 名员工, 年收入仅 16000 美元。然而谁能料到这样一家毫不起眼的小公司能在 20 年后一跃成为风靡全世界的巨型高科技公司, 拥有产品 20

0 多种, 雇员 17800 多名, 年收入达 130 亿美元之多, 直至今日, 在电脑软件业界稳坐第一把交椅, 这不能不说是个奇迹。

盖茨开始创业时, 仅仅是因为盖茨童年的伙伴艾伦在《大众电子》杂志上, 看到“世界上第一部微型计算机, 可与商用型号相匹敌”的“牛郎星 8800”已经研制成功的消息。由于他们

一直关注电脑芯片及微电脑的研制工作，并且试图制作过自己的计算机，因此他们对这些消息十分敏感。从这则消息开始，盖茨和艾伦就已认定那些像 PDP8 型的小型机的末日快到了。

当时，一些较大的公司已开始使用大型电脑进行现代化办公，聪明的盖茨预感到家庭电脑时代即将来临，将来的世界必将是电脑化时代，一个巨大的商机已经摆在眼前。错过这个机会，将会错过一个时代，被这一信念所指引，盖茨和好友保罗·艾伦开始为个人计算机开发软件。

他们看到微型计算机研制成功的消息后，并不仅仅停留在新产品诞生的喜悦之中，而是设法了解到这种计算机缺乏支持计算机运行的语言。于是，盖茨和艾伦就在哈佛阿肯计算机中心没日没夜地干了 8 周，为 8080 配上 Basic 语言，此前从未有人为微机编过 Basic 程序，盖茨和艾伦开辟了 PC 软件业的新路，奠定了软件标准化生产的基础。

随后他们的微软公司了解到当时的计算机巨头 IBM 也在寻求操作系统的软件支持，于是他们就从另一家公司获得了一种个人电脑操作系统的许可证，并将其改进后于 1981 年以 MS-DOS（“微软磁盘操作系统”）为名推向市场。此举使微软的操作系统软件借助 IBM 这股大风，平步青云，销售量猛增。而且相对于其他竞争者而言，微软的操作系统软件是最早进入市场的，所谓“近水楼台先得月，向阳花木易为春”，由此它轻而易举地赢得了更多用户的认同。

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。这当然与公司第一把手比尔·盖茨的精明能干、高瞻远瞩是分不开的。盖茨说，谁最先把握住了信息，就意味着谁最先获取了胜利的法宝。

MS-DOS 操作系统是通过使用者键入命令，为电脑提供指令，使电脑执行各种工作程序的。当几年后，盖茨从竞争对手苹果公司获取了对方正在研发图形界面的操作系统时，微软也亦步亦趋，于 1985 年，微软推出了“Windows”操作系统——用一种“友好的、卓越的”图形用户界面来服务计算机用户。

1987 年，由于电脑市场的激烈竞争，个人电脑得到了飞速发展，微软的“Windows”1.0 已明显滞后于市场。OS/2 等操作系统也呼之欲出，精明的盖茨在充分分析市场信息之后，发现软件大战最终裁决权并不在他们自己手上，而取决于市场。在这样对自己十分不利的信息中，发现了对自己十分有利的商机。于是继续推进 Windows 操作系统的研制工作，直到 1990 年推出 Windows 3.0 之后情形才大不一样，凭着一股屡败屡战的韧劲儿，微软公司终于发展成为年利润额达 250 亿美元的大企业，最终在市场上赢得了霸主地位。

与其说盖茨是创业家，不如说是产业预言家。盖茨有关个人计算机的远见和洞察力一直是微软公司和软件业界成功的关键。即使过了三十岁，他仍然自己参与程式设计与开发，维持与科技间的温度。盖茨积极地参与微软公司的关键管理和战略性决策，并在新产品的技术开发中发挥重要的作用。

他的相当一部分时间用于会见客户和通过电子邮件与微软公司的全球雇员保持接触。其余的时间就在办公室两台电脑的不同窗口中工作，一台从互联网络中连续不断地获得数据，另一台处理着上百封电子邮件和备忘录，把他的大脑与网络联成一体。他加工提炼信息的能力实在惊人，也许他的思维真是数字化的：没有脆弱的感情，没有含混的模拟状态，只有数十亿的二进制脉冲、冷静地将输入转化成正确的答案。

整理制作

利用信息捷足才能先登(3)

利用信息捷足才能先登(3)

2005 年 07 月 20 日 16:07

而目前的微软在全球 80 多个国家有分支机构, 员工多达 40, 000 名。对于内部信息的有效收集也是微软成功的奥秘之一。杰夫·斯密斯, 微软团队产品经理说: “微软必须知道今天谁在干什么, 我们还希望他们知道, 明天微软希望他们干什么。我们需要实时的信息以保证为大量的团队改组或者其他改变提供指示。作为智力产业, 了解员工在哪儿, 在干什么, 他们擅长什么, 他们需要怎样的培训等等, 都是至关重要的问题。”作为互联网的积极倡导者, 对微软而言, 最重要的是迅速改变以应对变幻莫测的市场。微软的基业也就在这无穷无尽的信息吸收处理中发生了质的飞跃, 由一棵小草飞速膨胀成一株参天巨树, 并且强大得让人瞠目结舌。

[www.779u.com](http://www.779u.com)

整理制作

制定一个可行的创业计划(1)

制定一个可行的创业计划(1)

2005 年 07 月 20 日 16:07

盖茨有个尽人皆知的著名梦想: 将来, 在每个家庭的每张桌子上面都有一台个人电脑, 而在这些电脑里面运行的则是自己所编写的软件。当然, 这一梦想并非仅仅出于一种纯粹的理想主义, 少年盖茨在为自己的这一梦想激动的同时, 也隐隐看到了在它背后蕴藏着巨大的商业机会。这没有什么不好理解的, 因为这位西雅图著名律师的儿子从小酷爱阅读的就不是儿童图书, 而是法律和商业方面的成人杂志。从盖茨的青少年时代, 我们可以看出, 也许盖茨最早所具有的梦想与一般人相差无几, 财富、成功、金钱对一般人只是一个抽象的观念而已, 但盖茨却能够将这一梦想与自己新接触的计算机联系在一起, 这就使得他的梦想有了坚硬的基石。

实力雄厚、眼光开阔的家庭背景是盖茨创业最大的财富, 加之赶上 PC 市场的大发展, 还有美国市场鼓励创新、宣扬创业的机制, 更有美国人历来以快速积累财富评价个人行为才智的价值观, 都是盖茨成功的内在动力诱因。比尔·盖茨 19 岁创业时默默无闻, 到了三十几岁居然成为白手起家的世界首富, 他的思考模式、做事情的方法也是和一般的企业家是不一样的。

早期盖茨和艾伦也只能从开创性的工作中更多地体会创造的乐趣, 而不是财富的滚滚而来。但是盖茨在创业之初对于软件推广就有了一个独特的计划。他的创业计划就是将来自娱自乐、甚或只是为了显示自己技术水平的软件变成赋予商业价值, 使其变成盈利的工具。盖茨是第一

个提醒人们重视软件非法复制问题的程序员，也是盖茨结束了最初一些编程人俱乐部所倡导的开放共享的传统。

当 1975 年，盖茨和艾伦开发出为阿尔塔使用的 BASIC 程序时，这套简单的程序让濒临破产的艾德·罗伯茨凭借可以简单操作的微型计算机重新获得了生机。几乎在一夜之间，微型仪器公司所收到的现款不但摆平了 30 万美元的赤字，而且还有了 25 万美元的盈余。拥有个人计算机的机会吸引着成千上万的人，他们把支票和汇款寄往他们从来没有听说过的公司。更有一些计算机迷乘坐飞机来到阿尔伯克基，希望能够更快地得到阿尔塔计算机。

盖茨也因此坚定了其创业的信心，将自己的财富之路设定在通过销售软件来赢得市场。他希望自己的软件能在整个市场上占据绝对主流的地位。为了实现这个目标，盖茨从创业之初就通过法律约束来巩固这个地位。当年夏天，他们与罗伯茨正式签署了许可协议，着重声明了关于 8080 计算机的配套软件的使用权利，并按每个拷贝收权利金：4K 版本 BASIC 每个拷贝 30 美元；8K 版本 BASIC 每个拷贝 35 美元；扩展 BASIC 每个拷贝 60 美元。

这个在盖茨父亲指导下签署的有效期为 10 年的协议给予了微型仪器公司独有的在全世界范围使用和许可 BASIC 的权利，包括向第三者发放从属许可的权利。但是精明的盖茨在协议中同时也声明，微型仪器公司同意全力以赴许可、推进并使 BASIC 商业化，如不能尽力，将构成此协议终止。

这句当初看起来不关痛痒的话，却决定了盖茨和微软公司最初的命运。因为，BASIC 商业化的推进，正是意味着盖茨财富价值的实现，更重要的是，这个协议后来引起了诉讼，但是最后诉讼胜利，也完全是靠了这几句话。

这个协议最后成了不断兴起的计算机软件贸易的许可证制度的范本，成为这个行业的法律标准。而这种按每个拷贝收权利金的软件转让方法，也在当时开了软件盈利模式的先河。虽然这个协议给盖茨带来的潜在商业利润就是几个月的时间能从软件开发中赚到 18 万美元。但这并不是主要的，更重要的是，他们已经有了一个清晰可行的创业计划：通过开发软件并进行市场推广，从而达到盈利的目的。

最初，微型仪器公司每月售出几千台机器，但是却只能卖出几百套 BASIC，盗版软件成了盖茨创业路上最大的拦路虎。整个 1975 年过去了，他们仅收到少的可怜的 1.6 万美元软件许可费。

当时，自由拷贝软件是电脑爱好者的传统，不为软件付钱似乎成了天经地义的事。盖茨出于为微软利益着想的目的，第一次勇敢地向传统提出了挑战。1976 年 1 月，他在《电脑通讯》杂志上发表了有名的《致电脑爱好者的公开信》，信中把软件的非法拷贝者称为贼，并断言：如果不给软件开发者合理报酬，就不会有人去开发真正有用的软件。

制定一个可行的创业计划(2)

2005 年 07 月 20 日 16:07

信的开头这样写到: 对我来讲, 现在的电脑爱好者圈里最要命的问题就是缺乏优秀软件, 相关书籍和应用软件。如果没有好的软件和一个懂得编程的所有者, 个人电脑简直就是一种浪费。高质量的软件可以被业余爱好者编写出来吗?

他诘问电脑爱好者, “多数的电脑爱好者必须明白, 你们中大多数人使用的软件是偷的。硬件必须要付款购买, 可软件却变成了某种共享的东西。谁会关心, 开发软件的人是否得

到报酬?”

在给盗版者写了第一封公开信后不久, 又盖茨写了第二封公开信。他的言词越来越激烈。要求个人计算机的早期用户们停止盗用他们的软件, 只有这样他们才能赢利, 才能用赢利生产更好的软件。这些信件在软件史上留下了一席之地, 但盗版风仍愈闹愈凶, 成为一个时代的新闻。

其实, 正因为盗版和盖茨的一系列反盗版的活动, 才使微软的名声一下子传开了, 并为盖茨的微软事业打下了社会基础。经过一番大讨论, 源代码被纳入到知识产权的保护范围之内, 从而使软件产业真正进入了商业化的时代。1979 年, 盖茨将公司迁往西雅图, 并将公司名称从“Micro-soft”改为“Microsoft”。

同时, 有关微软公司的广告也不断出现, 广告的直接提出了一个口号: 没了微软, 微处理器算什么? 这个广告让更多的人意识到了软件的重要性, 强调了没有软件, 硬件一点用处也没有。广告还自豪地宣称微软公司大量生产并提供优质软件, 它面向任何数量、任何复杂水平上的任何微处理器。

为了减少盗版软件给微软带来的损失, 盖茨还与微型仪器公司打了九个月的官司, 最终成功收回了软件的许可权。在此期间, 盖茨摸索出了另外一条反盗版的路子。他认为软件应该按固定价格卖给硬件公司, 然后硬件供应商将软件的成本加到计算机的价格上。

?1981 年, 微软通过向 IBM 的新款个人电脑授权许可 MS-DOS 操作系统大赚一笔, 此后它又向其他计算机制造商进行软件捆绑销售, 开创了在 PC 行业施展身手的舞台并一直持续至今。就这样, 在低价授权、以量致胜的方式促销下, 微软 BASIC 很快成了电脑产业的软件行业标准, 当时几乎每一家个人电脑制造商都会使用微软授权的软件。

这样一来, 软件公司就不必再为盗版而苦恼了, 而且, 微软通过这种方式还牢牢控制了产品, 可以在特定条件下以免费或者低价的方式迅速占领市场。后来, 盖茨也反复使用这个伎俩, 特别是当他进攻具有巨大市场潜力的中国市场时。先让大家用上他的软件, 上瘾后, 再收钱! 因为没有一定程度的开放性(也就是非法复制传播), 任何一个新产品都无法获得足够的市场动力。

这些努力让盖茨和他的软件产品终于看见了黎明的曙光。从此, 盖茨按照这个既定的创业计划, 在软件开发推广的道路上开始了加速度的冲锋, 驶向了微软帝国财富的巅峰。也正是在这些努力的推动和影响下, 软件业才从无到有, 并发展到今天这种蓬勃兴旺的地步。

www.779u.com

整理制作

## 创业搭档的选择(1)

### 创业搭档的选择(1)

2005 年 07 月 20 日 16:07

当微软公司在最初的广告攻势中宣传自己无所不能的编程能力时,任何不明就里的人看到这个广告都会以为这是一家很大的公司,其实这个大名鼎鼎的微软公司实际上只是一个 4 人店,差不多都是哈佛的或者是湖滨中学的那一帮子计算机迷。其中,很长一段时间公司里仅有两名雇佣员工是长驻的。他们住在阿尔伯克基一个没有什么家具的房子里,另外两个盖茨在跑来跑去地上学,艾伦则服务于微型仪器公司。但是正是这个简单的公司却赢得了 IBM、苹果电脑等当时大型的电脑制造商的青睐,并逐渐确立了在软件行业的领袖地位。这一切成就的得来,并不单单属于盖茨一个人,在盖茨的光芒之下,还站着他创业中不可或缺的团队成员。

在盖茨的创业团队中,最不应该忽视的就是保罗·艾伦。这个因与盖茨一同创立微软而成为亿万富翁的依然过着极尽奢华的生活。他投资屡屡失手,投资的公司可谓一片狼藉。但这并不影响他一如既往地邀请亲朋故旧和娱乐及 IT 圈的名流来到他耗资数千万美元的游艇上享受声色之娱。而由他赞助进行的由私人企业进行的载人太空飞行已经在 2004 获得成功,也意味着这位昔日的创业者将成为最早遨游太空的商人。

艾伦是盖茨在湖滨中学的同学。其父亲当过 20 多年的助理管理员,因此从小博览群书。1968 年,与盖茨在湖滨中学相遇时,比盖茨年长两岁的艾伦以其丰富的知识折服了盖茨,而盖茨的计算机天分,又使艾伦倾慕不已。两人成了好朋友,一同迈进了计算机王国,掀起一场软件革命。

在谈到他们之间的友谊时,盖茨回忆说:“他读了 4 倍于我的科幻小说,另外,他还有许多解释自然之奥秘的书,所以,我就问他有关‘枪炮工作原理’和‘原子反应堆’之类的问题,保罗把这些都讲解得头头是道。后来,我们经常在一起做数学和物理作业,这就是我们何以会成为朋友的原因。”

艾伦的特点是说起话来柔声柔气,为人很谦虚。这一点在最初的公司业务开展中起了很大的作用。在与罗伯茨合作改进 BASIC 程序的过程中,罗伯茨虽然敬重盖茨的技术能力,但非常不喜欢他的对抗方式。罗伯茨说:“盖茨是一个被宠坏了的孩子,这就是问题的所在。艾伦比盖茨更富于创造性,盖茨和我争来争去,但是一个好办法也拿不出来,可是艾伦能。他对我们公司还是有一些帮助,而盖茨只能是添乱。”有了艾伦从中斡旋,最初的合作才不致于破裂。

艾伦是一个喜欢技术的人,所以他专注于微软新技术和新理念。盖茨则以商业为主,销售员、技术负责人、律师、商务谈判员及总裁一人全揽了,两位创始人配合默契。艾伦在研发 BASIC 语言和操作系统方面显示了充分的远见。正是对于技术上的敏感,艾伦才不断地向盖茨提出创办公司的要求,并一再鼓动盖茨退学创业。

因为艾伦的谦让性格使然,微软公司开办之初,盖茨在合作协定中获得了微软公司大部分的权益。在公司股份中,盖茨占 60%,艾伦占 40%。因为盖茨可以证明他在 Basic 语言的最初

[点击领取《月入 10 万暴利产品操作秘籍》](#) 网址: [www.chuangful8.com](http://www.chuangful8.com)

开发中做了更多，而艾伦也认可这一点。不久以后，这种比例又进一步调整为 64 比 36。但是，从股份的多少不能划分的是，盖茨和艾伦这个精干的创业团队，缺一不可。

艾伦为盖茨制定了“先赢得客户，再提供技术”的公司发展战略。1981 年，IBM 的个人 PC 问世，急需一个配套操作系统。又是艾伦从西雅图计算机公司搞到了 SCP-DOS 程序的使用权，两人对该软件程序作了扩展改编，重新命名为 MS-DOS，再反销给 IBM。MS-DOS 是微软开始走向世界软件业第一品牌的发家宝。

可以说艾伦是盖茨创业道路上最大的推动力。正是他拿着登有微型计算机研制成功的消息的杂志，去找盖茨，成功地说服了盖茨少打一些牌，而干点正经事。也正是艾伦对技术的痴迷使得全新的 BASIC 语言最终得以出现，使微软最终成为软件领域的巨人。也正是艾伦和盖茨研发的操作系统逼迫 IBM 后来不得不加入到个人电脑的战团中来。

“艾伦不是一个好的管理者，因为他优先考虑的不是业务，而是对技术本身的痴迷。”美国著名传记作家劳拉·里奇在这一点上也承认艾伦的重要作用：“微软之所以能够被载入商业史册就是因为其操作系统的成功。”

www.779u.com  
整理制作

## 创业搭档的选择(2)

创业搭档的选择(2)

2005 年 07 月 20 日 16:07

1982 年，艾伦在一次商业旅行中突然病倒，诊断结果表明有癌变的迹象，应立即进行化疗和放射性治疗。在患病期间，艾伦意识到自己无法给予盖茨所要求的时间与精力，更重要的是，艾伦想自己开创一份事业，一个以“互联世界”为核心的事业。1983 年，时任微软副总裁艾伦终于离开了蒸蒸日上的微软。当三年后，微软公开上市时，艾伦拥有的近 40% 的股票让他成为全球顶级富豪之一。而微软创业团队中的另外一个传奇人物也不容忽视。这个人在微软的早期并不是特别重要的人物，但现在他却是微软公司的首席执行官——史蒂夫·鲍尔默。他同样是盖茨的同学，是盖茨在哈佛大学同一层宿舍楼的好朋友。1974 年，18 岁的鲍尔默在哈佛念二年级时，认识了同楼里一个瘦瘦的红头发学生盖茨。对数学、科学和拿破仑的激情使他们成了神交，鲍尔默和盖茨搬进同一个宿舍，起名为“雷电房”。

1980 年，即比尔·盖茨创建微软的第六个年头，盖茨聘请小自己一岁的鲍尔默担任总裁个人助理，也就是他自己的助理。在盖茨的游艇上以 5 万美元的年薪和 7% 股份的合同聘用了鲍尔默。当时微软才 16 名员工。鲍尔默是第 17 位员工。鲍尔默成为微软第一位非技术的受聘者。从此，鲍尔默就开始了他在微软至今已长达 23 年的激动人心的创业生涯。

鲍尔默是早期微软公司中唯一的一个非技术出身的员工。他对计算机没有兴趣，也不具备基础技术知识。但他与盖茨一样对数学都有着共同的兴趣。鲍尔默与盖茨不同的是，他善于社交。鲍尔默穿梭于哈佛的每一个角落，他似乎认识哈佛的每一个人。鲍尔默有句口号，“一个人



只是单翼天使，只有两个人抱在一起才能飞翔。”

接下来，这位“救火队长”几乎干遍了所有部门——招聘培养高素质的管理人员，管理重要的软件开发团队，同英特尔和 IBM 等重要伙伴打交道，控制公司的营销业务并建立了庞大的全球销售体系。身材魁伟、习惯咬指甲、大嗓门、工作狂的巴尔默的天赋之一就是激励才能。性格狂躁的他与性格偏内向的盖茨成为完美搭档：那些与巴尔默进行过谈判或是完全进行对抗的竞争对手，都了解他的强人作风。

在微软成长为一家大公司之前，盖茨事必躬亲，不管是工资单、计算税利、草拟合同、指示如何销售我们的产品都是他一个人亲力亲为。但是随着公司规模的不壮大，微软在人员配备上的缺陷也就暴露了出来。为了使软件做到完美，微软开始需要具有各种特殊技能的人才，而不仅仅是编程高手。微软开始需要产品规划人员、文档编写人员、实用性专家，以及使他们协同工作的聪明的经理、能够回答客户问题的技术人员、能够帮助客户更快上手的咨询专家等等。

盖茨开始为管理上的琐事而烦恼。于是他随即意识到微软需要不懂得技术的智囊人物，就像史蒂夫·鲍尔默，与微软的开发人员共同工作使微软的软件成为成功的产品。“事实上，把鲍尔默引入微软是我做出的最重要抉择之一。”于是，鲍尔默在盖茨的劝说下，从学校退了学，进了微软公司，最终成了仅次于盖茨之外的第二号最有影响的人物。1998 年 7 月，鲍尔默正式担任微软总裁。2000 年 1 月，鲍尔默更上一层楼，正式担任微软 CEO。

鲍尔默是天生激情派。他的管理秘诀，就是激情管理。激情管理，给人信任、激励和压力。无论是在公共场合发言，还是平时的会谈，或者给员工讲话，他总要时不时把一只攥紧的拳头在另一只手上不停地击打，并总以一种高昂的语调爆破出来，以致于他 1991 年在一次公司会议上叫得太猛太响亮，喊坏了嗓子，不得不进医院动了一次手术。

鲍尔默的出现无疑为微软增添了更多的活力与激情。而且他在管理方面的得心应手让盖茨终于得以从捉襟见肘的管理状态中逃脱了出来，成为一名专职的程序员。

这位更擅长团队管理和公关的微软新掌门一上台，就向媒体公开了“重组微软”的核心价值观：用激情主义在合作伙伴、客户和业界同仁中塑造微软诚信的商业新形象。二十几年发展起来的组织机构被全盘打散重组，将产品研发和营销功能组合为各以目标客户为中心的六个业务部门，几个主流产品线从研发到销售连成一气，每个部门由同一位副总裁负责；另外有一个统管市场营销和服务的集团副总裁扮演鲍尔默从前的角色，对这 6 人协调指挥，并兼管客户服务。

www.779u.com  
整理制作

创业搭档的选择(3)

创业搭档的选择(3)

2005 年 07 月 20 日 16:07

如果说，盖茨是微软的“大脑”，那么鲍尔默就是微软公司赖以起搏的“心脏”。盖茨与对手在法庭上对簿公堂之时，鲍尔默主持了微软的大部分工作，撑起了微软的一片天，当盖茨正醉心于计算机软件研发之时，鲍尔默却成为他的市场战略家，微软公司的销售工作在鲍尔默的主持下几乎是一步一台阶，使微软的年利润增长率达到 28%。

此外，头脑敏锐的鲍尔默始终眼观六路，耳听八方，根据市场变化即时调整战略决策。

鲍尔默总裁酝酿了一年，1998 年底宣布了全盘改组方案，重组的结果是副总裁的位置减少了一半。而微软公司随之也再一次公布了创纪录的营业额和利润。所以，微软公司所取得的巨大成就与鲍尔默的贡献是分不开的。

不难看出，盖茨成为世界首富靠的并不是运气，而是在创业的过程中选择合适的合伙人，通过与性格、能力互补的合伙人共同创业，盖茨将他的优势运用的恰到好处，用到了具有巨大财富的市场。这样搭档选择，创业中途决不会陡然夭折，而且创业成功的几率也增加了数倍。在互补的发展过程中，盖茨最终如愿以偿带上了软件帝国的皇冠。

www.779u.com  
整理制作

## 组建一个高效的团队(1)

组建一个高效的团队(1)

2005 年 07 月 20 日 16:07

企业是讲求团队运作的。盖茨和他的微软公司能在今天称雄于软件王国，是与他打造的学习型的激情团队分不开的。作为世界首富、IT 界的精英、商业界的英雄，盖茨的巨大成就令世人赞叹，而他带领的微软团队更是让人叹为观止。微软最成功的不是做软件，而是建立团队，盖茨则是微软公司建立团队的高手中的高手。

团队是一种为了实现某一目标而由相互协作的个体组成的正式群体。因此，所有的工作

团队都是群体但只有正式群体才能成为工作团队。二十几年前，当沃尔沃、丰田等公司把团队引入它们的生产过程中时，曾轰动一时，成为新闻热点，因为当时没有几家公司这样做。

但是一个人没有团队精神将难成大事；一个企业如果没有团队精神将成为一盘散沙；一个民族如果没有团队精神也将难以强大。现代企业的竞争就是团队间的竞争，就是团队协作能力的竞争。精诚合作的团队精神是企业成功的保证。因此微软从创业之初就注重高效团队的打造。

尽管微软业绩每年都在惊人地成长，为了发挥最大潜力，微软仍然以小组为工作架构，其运作方式比照中小企业，即使这样需要花费大笔的营销和研发费用。因为盖茨认为，这样可以员工感到拥有自主权和决策权，这也是其员工较一般僵化的大机构更积极主动的主要原因。每当微软膨胀的太大的时候，盖茨就马上把它拆分成小的团队，每一个团队的人数一 200 人为

上限, 这样的结果就是微软始终保持着高效和活力。

在微软, 员工们没有级别之分, 他们的所有工作都是分团队进行的。员工们所在的团队随着时间的推移也会不断地发生变化。他们的弹性是很大的, 有的员工在这个团队里可能是队员, 到了另外一个团队则可能是队长。他们没有固定的上班时间, 没有具体的下班时间, 办公室 24 小时都开着。

管理是一门艺术, 合理的人员配置, 合理的团队架构是成功开发一个软件产品的基础。微软开发团队模型是以“三驾马车”架构为核心的矩阵模型, 保证了团队成员各司其职, 充分沟通, 开发出符合用户需求的高质量产品。

管理人员发现, 在多变的环境中, 团队比传统的部门结构或其他形式的稳定性群体更灵活, 反应更迅速。团队的最大特点讲求目标一致和整体效应, 而教练型领导在这方面发挥了独特的作用。企业的发展从内而言, 经由创始人积聚松散个体到扩大群体规模直至组织结构、功能均衡发展过程。

如今, 大部分的微软小组规模都不曾超越以往, 反而不断的分裂成为许多更小的特殊单位。除了一个全力研发 Excel 软件的独立单位外, 其余的“特殊小组”部是根据产品的不同待遇来决定, 其目的只有一个: 设计出几近完美的软件。无论如何, 这种小组规模让成员们感觉他们的目标专一, 可以全力解决而不需担心其余的琐事, 甚至可以看到他们努力在一项计划上的影响力。

盖茨非常清楚在“当今瞬息万变的市場”里, 仅仅拥有各自为战的人才是远远不够的。公司需要高度的团队协作精神来使信息得到广泛的共享, 让每一个员工的工作都可以“建立在大家共同努力的基础之上”。要做到这一点, 一部分靠丰富的知识储备, 另一方面还依赖于现时员工彼此之间信息的充分交流。每个人都在汲取知识, 而他们的收获都会为公司共同的“知识仓库”添砖加瓦。

微软的软件研发经过多年的摸索, 已经成就了一套切实可行的经验。软件开发越来越成为一项工程。大家也意识到开发软件的目的是为了最大限度的让人利用, 而不是为了显示软件开发人员的能力有多强、人有多聪明。正如盖茨讲过: 微软最大的财富就是人。微软的任何一个产品组在这个阶段都将根据特性将项目划分成若干个子项目, 每一个子项目的完成就对应于一个里程碑。

盖茨说: “如果微软 20 个顶尖人才挖走, 那么微软会变成一家无足轻重的公司。”这也反映出了他对团队组建工作的重视。微软一直努力给大家创造畅所欲言的言论空气, 每个员工都能互相分享自己成功和失败的经验。而这种团队建设上的成就也如滚雪球般地累积起了微软帝国的庞大阵容和雄厚实力。这种前进的姿态在微软后期的发展中表现的越来越从容。

[点击领取《月入 10 万暴利产品操作秘籍》](#) 网址: [www.chuangful8.com](http://www.chuangful8.com)

组建一个高效的团队(2)

2005 年 07 月 20 日 16:07

微软向世界正式推出 Windows 95 产品时, 曾经进行了一场声势浩大的市场推广活动, 这场令人叹为观止的营销传播活动在全球持续进行, 前后历时 24 个小时, 活动费用超过二亿美元。所有的这些沟通活动展示了整个营销沟通的伟大力量, 同时也体现了微软营销部门和所有参与这次活动的其他公司的统一团队精神。

在此之前, 微软已经显示了其内部的团队协作能力。因为一个大型软件的开发量, 往往

达到几千、上万人。Windows95 操作系统则是数千名软件工程师历时三年开发完成。而且在应用软件领域, 用户需要的不仅是一个软件产品, 而是与之相关的整体解决方案及全方位服务。Windows95 的诞生, 本身就是个人的聪明才智与团队的共同目标得到同向强调的结果。

在 Windows95 的营销活动中, 微软共雇佣了 120 多家公司为其出谋划策。一个由 60 人组成的公司营销团队专门从事整个活动的协调工作。几千人组成的团队参与了这场新产品推向世界的市场营销活动。每一个微软产品部门则专门负责制订和执行自己的促销计划。

这么一场声势浩大的市场营销传播活动需要投入大量的物力、财力和人力, 一个团结、步骤协调一致的团队在其中所起的作用显而易见。微软从新西兰首都惠灵顿开始, 首先力推第一张 Windows 95 软件盘。随后, 一个巨大的 Windows 95 箱柜被拖船运送到悉尼港。全封闭没有窗户的潜水艇暗示着“如果人类生活在没有窗户即 Windows 的世界上, 生活将会是怎么样?” 此外, 微软公司还在美国总部举办了一场 Windows 95 嘉年华会, 当嘉年华会进行到最后时刻, 盖茨和美国著名电视节目“今晚秀”的主持人杰·雷诺一起登场亮相, 把这场大型的市场营销传播活动推向高峰。

这种规模庞大, 气势宏伟的营销活动整合了公共关系、名人背书、事件行销、广告和零售刺激等各个层面的内容, 没有一个强有力的团队协作, 其成功推进是不可想象的。微软正是利用长期以来各个部门、各个层次的员工协作的传统, 将这个活动顺利地执行下来。

超级大礼:

[点此获取《亿万富翁创富核心秘诀!》](#)

闪电亿万富翁创富俱乐部, 免费创富精品资料分享平台! 最新最好的精品营销创富核心秘诀分享基地! [点击进入官网](#) 网址: [www.yeayu.com](http://www.yeayu.com)

有一个行之有效的项目(1)

有一个行之有效的项目(1)

2005 年 07 月 20 日 16:07

虽然微软已经成为事实上的软件帝国，但是，人们所熟知的软件产品也不过几种，如 MS-DOS、WINDOWS、OFFICE 等，而这几种恰恰就是微软赖以生存的经济命脉。微软每年花在研发上的费用大概是 60 亿美元，开发的新产品包括数字盥洗室和人造卫星定位手表等新产品，但只有少数的项目能够为微软帝国带来利润，这也说明了创业过程中选择一个行之有效的项目的重要性。1981 年，IBM 进入个人电脑市场后，选择了免费的 MS-DOS 作为其个人电脑的操作系统，此举使微软的操作系统软件借助 IBM 这股大风，平步青云，销售量猛增。而且相对于其他竞争者而言，微软的操作系统软件是最早进入市场的，所谓“近水楼台先得月，向阳花木易为春”，由此它轻而易举地赢得了更多用户的认同，成为个人电脑操作系统的标准平台，在市场这只肥羊身上，切下了最大最好的一块肉。由于掌握着操作系统这一杀手锏，微软将自己定位成便宜、功能强大的操作系统的主人。

当时，盖茨和他的微软还瞄准了另外一个项目：应用软件。在 1981 年的年度会议上，微软新来的程序员查尔斯·西蒙伊以夸张的言辞和动作力陈应用软件在微软的发展战略中的重要性。他挂出一张图表，以显示这种战略的效果。上面的每条线都标示劳动大军的收入。曲线起初很平缓然后便向上延展，而如果依此实行大约 15 年，根据西蒙伊的宏图，华盛顿州的每个人都将为微软工作。

西蒙伊与盖茨都认识到，必须将目标集中在开发尽可能多的不同的微软应用程序上，以便被更多的计算机平台使用。而这之后，一系列的应用软件逐渐涌现，这其中就包括现在人们所熟知的 WORD、EXECL 等等，这些应用软件后来组合成的 OFFICE 系列就成为了微软重要的盈利支撑。

1985 年，仍然还只是一家小程序开发公司的微软再次与 IBM 达成协议，联合开发 OS/2 操作系统，根据协议，IBM 在自己的电脑上可随意安装，不取分文；而允许微软向其他电脑厂商收取 OS/2 的使用费。鉴于当时 PC 市场兼容机份额极低，IBM 不假思索地同意了；与此同时，微软还推出了自己标志性的产品 Windows1.0——一种“友好的、卓越的”图形用户界面与 IBM 的 PC 一起出售。

1986 年，DOS 面临英特尔新芯片的兼容问题。盖茨发现 DSR 软件和该软件公司的博士梅尔沃德，对解决 DOS 兼容问题以及开发前沿新技术，都是一个很理想的高级人才，于是以 150 万美元把梅尔沃德兄弟连人带公司一起并购到微软。

梅尔沃德对技术的理解能力与应用能力都超过了盖茨，他的到来也带来了一系列的成功项目。如微软电视电脑融合、视频压缩、RISC 芯片研究、集成 Scripting 语言、在线服务，以及商业谈判都出自于梅尔沃德这位微软技术总设计师的大手笔。

当然，在与 IBM 的合作开发 OS / 2 的过程中，始终没有放弃 WINDOWS 的研发工作，因为盖茨深知图形化操作系统是今后很长一段时间内将持续走红的软件项目。况且，“视窗”已有了两个版本，投入了 6 年的开发时间，上百万个工作日，一旦成为 OS / 2 的牺牲品，一切就将成为泡影。盖茨于是一边与 IBM 虚与委蛇，一边暗中调兵遣将加大 WINDOWS3.0 的开发力度。

“所有人都意识到个人电脑的未来就是图形用户界面。他们一直想拥有用户界面，这下，IBM 总算答应给他们了，但 IBM 给他们的不过是一个图形卡，而我们给他们的是一个图形的天空，由众多软件围绕的天空。”盖茨说道。

与 IBM 合作的最终结果就是 OS / 2 在盖茨声东击西的战术下变的遥遥无期，而微软历史上的一个标志性的操作系统软件 WINDOWS3.0 却历尽千难万险终于走到台前。此时，盖茨已不在乎这将进一步激怒 IBM 了。至少，现在是 IBM 更需要微软，而不是微软更需要 IBM。

因为在对抗其他瓜分微软市场份额的其他操作系统过程中, 微软处心积虑, 使出的最厉害的一招就是进攻电脑操作系统软件发行渠道的要害——原始设备制造厂家。在微软的进攻下, 原始设备制造厂家不得不在其个人电脑上预装 Windows, 某些用户还必须预装 MS—Office。因此, 微软可利用其操作系统在市场的主导地位, 要求电脑原始设备制造厂家接受 MS-DOS 的限制性许可证条件: 即原始设备制造厂家为所售出的每一台电脑 (不论其是否包括 Windows / MS-DOS) 向微软交付操作系统的专利权税。这些许可证条件还包括其他限制, 例如通过许可证协议将 Windows 和 DOS 捆绑销售, 广泛的最小承诺和长周期的许可证条件。

www.779u.com

整理制作

有一个行之有效的项目(2)

"2005-07-21";

有一个行之有效的项目(2)

2005 年 07 月 20 日 16:07

事实证明, 盖茨抓住了最好的机会——到 1989 年, 兼容机市场已达到 80%的份额, 4 年间微软仅仅在操作系统的许可费上就赢利 20 亿美元; 而 Windows 的旗帜从 IBM 开始, 飘进越来越多 PC 的界面, 最终成就了庞大的微软帝国。从 1990 年到 1993 年, 微软的市场份额从 65% 飘升至 79%以上。在 1997 年财政年度, 微软的 Windows 和 DOS 产品在个人电脑操作系统市场已占有主导地位, 占了 90%以上的市场份额, 显然, 微软已在个人电脑操作系统软件市场取得了垄断地位。等到 Windows95 面世之时, 微软的霸气已经普及到了绝大多数机器的屏幕上, 打开电源开关, 只见屏幕上 Windows 的大旗飘飘, 呼啦啦一阵飘扬, 电脑用户就被自动吸引到了窗前, 然后用户只剩下用鼠标在图标上叩击, 等 Windows 去激活每一个程序。紧抓着 WINDOWS 操作系统和 OFFICE 应用软件这两个行之有效的项目不放手, 微软开始在事业的巅峰上展现了诱人而又炫目的舞姿。

www.779u.com

整理制作

创业盈利的模式(1)

"2005-07-22";

创业盈利的模式(1)

2005 年 07 月 21 日 23:59

硅谷称盖茨为“软件业里的撒旦”，word perfect 公司前主管甚至称他为“带你过河，然后吃掉你的狐狸”。莲花软件创办人卡波尔说得比较中肯，“盖茨代表我们最好或最坏的一面。”究竟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。如今已经没有任何的言语可以撼动盖茨作为全球软件巨人的地位。盖茨所创造的微软奇迹证明了他不仅是一个电脑天才，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、自信心和进取心以及他在创业过程中高瞻远瞩的眼光和异常敏锐的市场嗅觉都是常人无法超越的。与如今在 WINDOWS、OFFICE 等软件销售上的霸气不同，盖茨在最初的商业运作中考虑的首先不是暴利，而是建立新的行业标准。为此他甚至不惜使用廉价甚或免费的方式来获得市场份额。他的创业盈利模式简而言之就是让更多的人最短的时间内使用他的产品“上瘾”，而后他使用相对的高价位来收回相应的投资并坐享紧随其后的暴利。

在研究为电视机提供一张装有 Web 浏览器和其他内容的 DVD 盘的 WebDVD 小组与盖茨对话时，盖茨即使他不同意人们对 DVD 功能的分析，他也克制了自己出名的脾气。他说“请指教”，过了一两分钟，他就中断谈话，要求“把技术细节的报告送给我”。虽然 DVD 不是微软的核心业务，盖茨也希望在这一领域获胜。

小组成员认为，每张 10 块钱的版税过低。“为什么要标更高的价？”盖茨问。下属解释说，从他们放进盘里的东西来看，10 块钱的版税很难赚到钱。盖茨的脸色严肃起来。他们没有看清楚整个画面。“我们的战略目标是使 Windows CE（微软推出的用以操纵手持计算机设备的操作系统）标准尽可能普及到每个地方。在今后几年里我们可以不赚钱。我们第一次推出 MS-DOS 的时候也不曾赚钱。如果靠 10 块钱就能打开市场，那么就去做吧。”这就是盖茨所追求的盈利模式。

当他在被美国联邦贸易委员会和司法部的反托拉斯小组调查多年后，他为自己辩解道“在个人电脑出现之前，电脑业的结构和现在有很多的不一样。当时大家都束手无策。因为只要买的是 DEC、IBM、惠普或别的牌子的电脑，你用的软件就只能在这种电脑上运行。”

对于比较粗心的观察者来说，个人电脑的商业前景仍在雾里云中。尽管新的 IBM 的 PC 在市场上卖的很好，其他几种竞争型号也在销售。但是没有任何计算机能够与其他计算机互相兼容，于是微软忙于将版本稍有不同的操作系统 DOS 和编程语言 BASIC 卖给每个硬件厂商。它的产品深藏在电脑的操作系统或其编程语言内部。

盖茨认为正是自己的努力则终结了这种状况。“微软的想法正是在这些电脑之间可以实现软件通用，其原因在于：若非如此，当你希望运行大量的程序时，你就必须买很多台电脑，几乎是几百万台电脑。所以，电脑的程序必须便宜，而且也要做到不必调试可以在各种不同机型上面运行。个人电脑业的目标，就是要每一家公司竞相做出最方便、速度最快、价格最便宜的电脑。这对于消费者是一大福音，它也会激发起一个很大的软件市场。”

于是，盖茨就确定了自己创业的盈利模式，一眨眼间微软这个名字大多数美国人都变得耳熟能详了。1982 年，公司还没有公开上市，当年收入为 3200 万美元。当然，他和 IBM 有关创建操作系统的合同给了这个小公司某种合法性。而 IBM 的崛起则让这个小公司在操作系统的行业标准确立上有了先发的优势。

软件业一次又一次试图用盖茨的手段来保护他们的软件。但具有讽刺意味的是，大多数公

点击领取《月入 10 万暴利产品操作秘籍》 网址: [www.chuangful8.com](http://www.chuangful8.com)

司仍把非法复制作为开拓市场的手段,包括微软。那些挥舞着大棒的,都是为了已经成功地确立了市场地位的产品。后来,微软 IE 浏览器名目上是免费模式,但其与听凭非法复制的性质是一样的,都是为了抢占市场,确立市场的霸主地位。可以说,今天软件业的许多游戏规则都是微软自己制定的。

# 超级大礼:

**[点此获取《亿万富翁创富核心秘诀!》](#)**

闪电亿万富翁创富俱乐部,免费创富精品资料分享平台!最新最好的精品营销创富核心秘诀分享基地! [点击进入官网](#) 网址: [www.yeyu.com](http://www.yeyu.com)

创业盈利的模式(2)

"2005-07-22";

创业盈利的模式(2)

2005 年 07 月 21 日 23:59

盖茨还把这个盈利模式拓展到了台式计算机更为宽广的领域里。在针对人们提出的微软在台式机领域里能够取得多大限度的发展这一问题时,盖茨的回答是:编制可在更多种类的计算机上使用的软件,这些计算机将用在住宅、汽车甚至钱包中。

在他的构想中,人们可以在微软公司存取钱款,在微软公司预约旅游,从微软公司购买音乐制品,在微软公司读书评,在微软公司的频道上看有线电视。人们也许会发现自己在工

作、购物和娱乐时常常要和微软公司打交道。最终,一种以视窗为基础的家庭控制系统也许甚至会关闭卧室中的电灯。

盖茨的家人和朋友们也许已经习惯了盖茨争强好胜的性格,理解他在这个伟大梦想上的苦心孤诣。但计算机业的很多人却不买他的账。互联网上有一些专门谩骂盖茨的站点,一些律师事务所专门找他的麻烦,对盖茨的指责不仅仅是因为他的成功,而是由于他试图不公正地、也许是非法地运用微软在桌面操作系统上的垄断优势,进一步控制从文字处理到电子数据表、从环球网浏览器到内容的一切领域。微软正把它的 Internet Explorer 浏览器以及 Microsoft Network 内容集成到视窗操作系统中。而这种全方位的推进,全方位的垄断,正是他财富获得的必由之路。

盖茨在这种盈利模式上的探索也造就了微软的强势,微软在强大的过程中一直也是与诉讼相伴。一位风险投资家迈克尔·莫里茨说:“像微软公司这样能够在 20 世纪末影响人们生活的诸多方面的公司,在世界历史上很少见。也许你得追溯到罗马帝国时代,才能找出具有微软公司目前这种影响的组织。”

但是,不管外界如何评判微软,盖茨喜欢这一切。智力挑战是乐趣。运动是乐趣。猜谜是



乐趣。而与聪明的人一起工作则是超级乐趣。其他人也许认为他冷酷无情甚至残忍；但对他而言，商业竞争就像体育比赛，或许是一场流血的体育比赛。

www.779u.com

整理制作

如何挖掘商机(1)

"2005-07-22";

如何挖掘商机(1)

2005 年 07 月 21 日 23:59

欠缺挖掘商业机会的能力是阻碍公司转型和未来发展主要瓶颈之一。盖茨在把握商机的过程中所做的工作似乎也十分简单。他认为他和微软所作的最主要的工作就是把所有的应用软件的优点集合起来，使之成为微软所开发的操作系统和应用软件的特点。

和亨利·福特一样，盖茨把复杂的技术产品带给了大众。可以说，微软的视窗操作系统和它的前身 MS-DOS 操作系统就是高科技领域的 T 型汽车。他们或许不是最精巧的软件，但是

盖茨有办法使他们被广泛使用，结果改变了整个 IT 产业。

在盖茨和艾伦建立微软之前，单纯生产软件的公司并不存在。当大多数电脑公司认为软件是必须的但又是十分恼人的附加品的时候，盖茨却认定这是一个巨大的商机。结果他创造出了一幅杰作。

正如同连接互联网这样的功能，只要在 WINDOWS 里集成一个相关的软件，这样就不必每个人都自己去作这样的工作了。所以微软在挖掘软件市场的商机时，首先是把原来的 DOS 界面升级成现在的图形用户界面，后来就是把支持硬盘、支持网络，而后是支持因特网等功能的软件都包含在了自己的 WINDOWS 里。当然，这里面集成的许多软件可能都是抄袭了别人的创意。

盖茨在追逐商业利润时候的最大的动作就是对微软的软件功能进行改进。在微软开发人员看来，这种"开发方案"不仅仅包括实现某一特性或功能的实际背景，而且包括该产品将如何改变人们的生活。微软所有产品均是出自这种具有革新意义的"开发方案"。

盖茨的开发方案通常以用户所提问题的形式出现，而且其简单程度令人惊讶。例如微软现在正在努力开发的新一代操作系统 Longhorn 方案，就分别冠以"人"、"注解"、"实时通信"、"存储"、"身份认证及安全"以及"新外形"等，并将这些方案下分给来自不同产品部的开发人员及管理人员：

这些方案的内容包括：

- 为什么我的文档文件以一种形式保存，而联系人却用的另一种方式，接收电子邮件和 IM

的伙伴用的又是另外一种方式?为什么他们不能与我的日历相关联或彼此关联以便于一起搜索?

●为什么我的计算机不能使我免受可视电话和电子邮件的干扰?为什么在我离开办公室之时不能追踪我的状态或者自动向我转发信息?

●为什么我们的计算机无法为我们安排电话会议和在线会议?

●为什么有闲情雅致的球迷不能建立一个简单的网站和电子邮件群,以告诉人们何处正在上演精彩赛事?

●为什么计算机不能判断出我的身份,允许我使用自己的任何设备获取家中或办公室中的所有信息?

●为什么我不能在我的手提电脑上读取杂志的电子版本?

诸如此类的例子不胜枚举。目前盖茨所关心的是如何将他的理念转变为供其他开发人员参考的"开发方案"。

当然,这种挖掘市场商机的方法也是慢慢形成的。1982年,在刚刚与IBM联合的时候,27岁的盖茨还有点胆怯,他害怕游戏刚开始就要被抛在后面。事实上,当时微软在软件推进上的进度远远落后于其他的厂商。正是凭借这种简洁直接的编程思路,微软还逐渐跨上了奔驰的软件研发列车。

当时,苹果公司比微软更加成功、并拥有尚未发布的面向图形的“双子星”:Lisa和Macintosh。Lotus正在准备借助其用于IBMPC的热门电子表格软件:Lotus1-2-3成为最大的软件公司。康柏刚刚把一个100%兼容的克隆品推向市场,这一复制品有希望大大拓展业已发展迅猛的个人电脑行业。在所有参与这场角逐的公司中,微软似乎是最迟钝的一个。

但是盖茨凭借与IBM的纽带,凭借简单而又被市场证实是颠扑不破的速成秘诀:“模仿”,终于笑到了最后。模仿苹果的Macintosh,微软开发出了WINDOWS,并最终把苹果机逼到了一个狭小的市场胡同里;模仿Lotus1-2-3,微软开发出了EXECL,并最终将Lotus1-2-3彻底赶尽杀绝。

这也说明了一个问题,绝大多数的软件生产商受自身实力和层次的限制,往往缺乏某项或某几项能力。如果单纯依靠自身进行积累的话,这将是一个漫长的过程。而在这一过程中,生产商就很可能因为业务范围狭窄,缺乏抗风险能力而“倒掉”。因此,生产商不能被动地等待,必须依靠外部智囊的扶持。这个发掘商机的外部智囊最初就是各行业软件的前驱者,在微软的实力雄厚之后,这个智囊的位置就由微软自己的研究院所取代了。

"2005-07-22";

如何挖掘商机(2)

2005 年 07 月 21 日 23:59

当互联网逐渐发展起来的时候，网景公司的浏览器软件在市场上占了上风。为了与网景抢占这块市场，盖茨决定免费赠送客户大量的软件、使用手册与免费的电话服务。相比之下，网景的营销则显得很保守。虽然，这些让微软一时亏损许多，但是却由此获得了大份额的市场。

对于微软来说，最初的商机发掘在于盖茨过人的洞见力和坚忍不拔的毅力，但后来的商

机发掘中，盖茨已经越来越偷懒，越来越讨巧，他把微软研究院作为自己发掘商机的最佳工具，利用其拥有的雄厚的研发实力，加上微软在 PC 操作系统市场的统治地位，使微软尽管一而再，再而三地在舞会上姗姗来迟，却照样能在曲终人散时赢得佳丽的芳心。

当然，这更重要的原因是企业能够看到的商业机会与企业自身的层次和综合实力密切相关。企业所处的层次高度和搜寻商机的视野宽度是成正比的。当微软已经成为软件行业里的龙头老大时，不去主动寻求商机，商机往往也会找上门来。

在一片“IT 春天即将来临”的呼声中，2004 年，微软公司携手创造了“米老鼠”等卡通形象而家喻户晓的迪斯尼公司来挖掘 IT 业的商机，它们将向手机、个人电脑以及数字电视用户提供娱乐服务。虽然合作的细节尚未确定，但此举无疑是一场抢占家庭娱乐市场新战役的开始。以“视窗操作系统”独霸个人电脑市场的微软公司，近年来一直试图通过一种可将传统节目转换为数字形式、在互联网上传播的软件来占领媒体娱乐市场。这更是一种投机取巧的做法，凭借自身在软件行业的绝对优势，与其他行业的领军人物合作，通过他们的眼睛来发现商机，这也成了盖茨发掘商机的一条捷径。

以至于最后人们在总结微软成功的奥秘时，敏锐的商业嗅觉和对市场、技术发展方向的把握能力，成为了其被客户和增值合作伙伴所津津乐道的。因为微软公司积累了丰富的市场和行业经验，善于挖掘客户需求，往往能从表面的项目挖掘出更深层次的商机。站在市场与技术发展的前沿这一高度，盖茨和微软就可以从宏观的角度发现、吸引和把握商业机会。

www.779u.com  
整理制作

创业需要实战(1)

"2005-07-22";

创业需要实战(1)

2005 年 07 月 22 日 00:00

在绝大多数人的心目中，盖茨退学创办微软公司的成功是一个神话，这个神话激励着无数的后来人去为自己开始创业历程而寻找借口。大学生退学创业更是瞄准了盖茨这个目标。但事实上盖茨本人并不赞成大学生放弃深造的机会选择创业，而是主张大学生从小事做起。盖茨退学创办公司，也并不像某些报刊文章鼓吹的那样，有个聪明的编程脑袋就行了。

盖茨创业始终有专业出身、经验丰富、实力雄厚的长辈特别是父亲的辅佐、支援，眼光开阔的家庭背景是盖茨创业最大的财富。

盖茨创办微软公司的时候，正赶上 PC 市场的大发展，还有美国市场鼓励创新、宣扬创业的机制，更有美国人历来以快速积累财富评价个人行为才智的价值观，都是盖茨成功的内在动力诱因。

可以说，盖茨占尽了天时、地利、人和，而当今的大学生很难同时拥有这三者。“如果有人想知道盖茨为何能取得今天这样的成就，依我之见，就是因为有早年在处理生意方面的经历。”盖茨好友坎特的父亲回忆道。

而且盖茨在创办微软公司之前已经拥有了两家自己的公司，并有着与同龄人相比颇为丰厚的现金收入，实战经验是他最终创办微软得以成功的关键。因此盖茨在不同的场合对大学生的忠告就是，“绝大多数的人都应大学毕业，这是最基本的。别学我中途辍学！”

他劝告大学生不必学他，一开始就创办一家公司，冒巨大的风险。“当我创办微软公司时，我十分激动，甚至想也没有想过会有多大风险。而且如果我愿意，我的父母亲仍旧允许我回到哈佛大学去完成学业。假如你要成立一家公司，总要付出极大的精力，你最好克服那种危机感。同样，我也不认为在事业刚开始时就需要开办一家公司。”

早在 1970 年，年仅 15 岁的盖茨就做成了许多好买卖中的第一笔交易，已经显示自己能够果断处理生意上的问题并能扫除任何影响自己兴趣的障碍，初步展示了在生意上残酷无情的能力。当时他和艾伦打工的西雅图当地的一家电脑公司倒闭后，盖茨事先没有艾伦和其他朋友，和好朋友坎特买下了该公司有价值的电脑磁盘并把它们藏了起来。艾伦发现了这个秘密后，就拿走了磁盘。盖茨则威胁说若不归还磁盘就去法院去告他。最后，艾伦只好把磁盘还给他。不久之后，盖茨把磁盘卖了，赚了一些钱。

而 1971 年，由盖茨参与发起的湖畔程序设计师集团赢得一次真正的商业机遇，受委托为当地一家公司，信息科学有限公司 (ISI) 编制一个工资单程序。虽然 ISI “支付”给湖畔程序设计师集团的只是免费上机时间，但是盖茨还是从这次交易中中学到了许多做生意方面的东西。在与公司谈判时，盖茨要求以项目产品或版权协议的规定来支付他们的酬金。上中学时就知道按版权抽取利润，而且是在同大公司打交道时提出这一要求，可见他从小经商意识是多么清晰！

随后，盖茨和艾伦设计了一种能分析纸带记录的计算机程序，用于计算城市交通流量状况。为此他们专门成立了公司，艾伦还在各地跑来跑去推销公司的产品。虽然最终这次创业因政府政策的调整而不了了之，但盖茨和艾伦还是盈利大约 2 万美金，同时还拥有了实际运作公司的经验和能力。

此后，盖茨又与好友肯特·伊文斯合作成立了一个“逻辑仿真公司”。业务范围括设计课程表、进行交通流量分析、出版烹饪全书等。这个公司承接了湖滨中学校方授权他们设计全校 400 多名学生的课程表程序。

[点击领取《月入 10 万暴利产品操作秘籍》](#) 网址: [www.chuangful8.com](http://www.chuangful8.com)

在这个课程表软件设计取得成功后，盖茨四处给周围学校发函，表示愿意为它们设计课程表程序，并愿意提供九五折优惠。他在联络信中说：“我们应用了一种由‘湖滨’设计的独特的课程管理电脑系统。我很荣幸地向贵校推荐这一产品。服务上乘，价格优惠--每个学生收费 2~2.50 美元。望有机会进一步与贵方商洽此事。”

在盖茨进入哈佛大学读书前，盖茨还到华盛顿特区，当了一名众议院服务员。就在几个月的实习过程中，盖茨又一次显示了他卓越的商业头脑。他以每枚 5 美分的价格，买进 5000 枚麦戈文—伊格尔顿纪念章。当麦戈文把伊格尔顿挤出总统候选人名单时，盖茨就以每枚 25 美元的价格出售了这些日见稀少的像章，从中赢利几千美元。

超级大礼:

[点此获取《亿万富翁创富核心秘诀!》](#)

闪电亿万富翁创富俱乐部，免费创富精品资料分享平台！最新最好的精品营销创富核心秘诀分享基地！[点击进入官网](#) 网址: [www.yeayu.com](http://www.yeayu.com)

创业需要实战(2)

"2005-07-22";

创业需要实战(2)

2005 年 07 月 22 日 00:00

当 1975 年盖茨创立他的第三家公司——微软公司时，他已经在林林总总的商战中鏖战数载，积累了丰富的实战经验，无怪乎在后来的经营管理中游刃有余，左右逢源。因此，深知商海沉浮的他劝告大学生不要一开始就想创立自己的公司，而是应该考虑加盟其他公司并在这家公司中学习他们的工作、创业方法。“挑选一个你认为真正能在这里作出独特贡献的领域，你将享受为它而工作的每一天……从非常小的事情开始。”

[www.779u.com](http://www.779u.com)  
整理制作

良好的教育背景是成功的前提(1)

"2005-07-22";

良好的教育背景是成功的前提(1)

2005 年 07 月 22 日 00:00

当我们走近那些职业生涯一直都在走上坡路的在职人士，我们能清晰地看到：这些人都是有着惊人的计划能力、良好的忧患意识和随时准备迎难而上的头脑，在实际行动上，他们不会为暂时的成功而沾沾自喜，也不会为眼前的困难退避三舍，他们的成功法则只有一条：不断学习、敢于面对、挑战自我。良好的教育背景和学习能力成了成功的一个大前提。

当然很多人认为盖茨的成功是个特例，因为他没有读完大学就开始了自己的创业之旅，

而且同一时代的许多成功的创业者也跟他一样，同样没有太高的学历，有许多都是辍学创业的。例如，苹果电脑董事长乔布斯没有念过大学。迈克尔·戴尔，戴尔公司的董事长，500 强企业总裁中最年轻最具有潜力的 CEO，是一个大学都没念完的辍学小子，开创了电脑销售的新模式。雅虎公司董事长杨致远也是从博士辍学。

在《福布斯》2005 全球富豪榜中，691 位富豪中有 388 人是自创业者，18 人是中学辍学生。共有 68 名女富豪上榜，包括 7 名自创业者。这些富豪的平均年龄为 64 岁，有 29 人不到 40 岁，220 人超过 70 岁。最年轻富豪是现年 21 岁的德国人阿尔伯特·图尔恩·塔克西斯，身价 20 亿美元。

富豪们的例子似乎都在鼓励人们不要去学校受教育，不要去学习。这倒不是，在竞争异常激烈的 IT 产业中，学习，已不是一个时间段，而是相伴一生的课题。但是应当看到的是盖茨辍学办公的时候已经绝非少年，而是 20 岁，著名的哈佛大学三年级学生，他上了大学，而仅仅是在毕业前夕才辍学，他不缺少大学的正规教育。

而且，盖茨的父亲是一位杰出的律师，母亲是华盛顿大学评议员及第一州际银行董事。为了让孩子接受良好的教育，中学时代盖茨的双亲便将盖茨送进管教严格、教学先进的西雅图湖滨私立中学就读。

小学时，当别人还在打棒球的时候，盖茨却在今天看来老掉牙的计算机前一泡就是一整天，他一直到大学辍学，自始至终都是一名刻苦且成绩优异的学生，有着扎实的学业基础。他的聪明才智足以让他用最短的时间学习最多的东西。盖茨曾经坦然指出，他没有完成大学学业，主要是公司很快上了轨道，发展迅速，让他无暇把剩下的学业修完，其实他当初休学时并未打算就此告别大学生涯。

事业成功的人，在学校读书的时候虽少，但本身自强不息、努力学习的精神不减。诺贝尔经济学奖得主弗里得曼曾说：“不要把在学校的时间多少与学问的高低混为一谈。有些人在学校念了很多书也没有什么学问，有些人念书不多，但学问却非同小可。”

我们还应该看到的是，盖茨中途决定退出哈佛大学，当然可以说他很有勇气，很有远见。但是他也完全清楚，如果他失败，他还可以回到哈佛大学继续完成学业。如果你设想哈佛大学是另外一种政策——如果你今天离开了，永远就回不来了，也许盖茨这样的人才考虑这个问题的时候就是另外的方式了，好处和坏处的比例就会发生变化，创业的成本就会增加。也就是说盖茨已经利用他的聪明才智将创业的成本降到了最低点。人是理性的动物，人在做每一个决定的时候，都要考虑这么做的好处和坏处，以及两者之间的比例。

当然，盖茨决定辍学创业时还有一个重要原因就是看到了个人电脑出现稍纵即逝的商机。盖茨中学时期，正是计算机技术发展如火如荼之时，而世界计算机技术的中心在美国，盖茨当时便紧跟最新的计算机技术，并始终坚持不懈的学习。即使在大学学法律时，也没有放弃对计

计算机技术的嗜好,因此当大学三年级的时候,已经是一名出色的计算机专家,他是作为一名计算机专家的身份辍学的,而不是大家想像的一名顽皮的少年。所以他才在别人对市场商机的小嫩苗进行唯唯诺诺、观瞻仰望时,便果敢地迈了进去。

微软的成功让盖茨的辍学创业的神话广为引用。但时过境迁,现在整个软件技术的发展虽然存在着很多创业和创新的机会,但从总体来看,以互联网为代表的技术创新浪潮,目前还需要相当长的时间需要去消化技术创新带来的冲击和深化新技术的应用。专家判断在未来比较长的一段时间内,软件行业在技术创新突破性的发展比较少,着眼点应该是更多把现有的技术潜力发挥和应用起来。网络游戏、搜索、短信等都是无线技术取得突破性的一种深化。所以,在现阶段,软件“建筑工”最为需要。

www.779u.com  
整理制作

良好的教育背景是成功的前提(2)

"2005-07-23";

良好的教育背景是成功的前提(2)

2005 年 07 月 22 日 00:01

目前的微软里面到处都是受人喜欢和尊敬的人。即使是不太令某些人喜欢的人,那也是值得去尊敬的。因为他们都受过良好的教育,聪明、热情、有活力、有创造力并且能出色地完成他们的工作。最重要的是,他们从来没有“已经很不错了”这样的想法,他们天生具有挑战性。

虽然盖茨没有继续读完他的哈佛,但是这些有趣的程序员们都读完了自己的课程,而且

是行业内的佼佼者。微软每年招收的应届毕业生在 70%以上,聪明优秀、有良好的教育背景是他们的代名词。在这个由一群瘦弱的、戴着厚厚眼镜的天才书呆子们所统治的世界中,处处生机勃勃。

这些各具特色的微软员工来自生活的各个领域:诗人、画家、教师、导游、建筑师、汽车销售员、歌手、哲学大家,诸如此类。在微软刚刚创业的那段时间,几乎所有未经培训的员工都是从一些非科技领域拉拢过来的,这一切都只因为软件那时刚刚成为一种新兴的工业。

员工里甚至包括为伐木工做饭的厨子,保加利亚的民歌手,这些人都是折衷主义者,都风趣幽默,并且充满活力、想法新颖。他们富于冒险精神,无时无刻都不乏妙趣横生。但是不管他们原来的身份如何,但是这个世界是由天才构成的却从来没有被人否认过。当然员工们良好的教育和学术背景更是这个世界里的共性。在许多专业技术人员的标准里,只有像比尔·盖茨那样专注于独立技术品牌的企业才是真正的软件企业,否则就是不务正业。

在盖茨的眼中,除了自己的微软事业之外,没有什么比学习和教育更重要的了。因此他最早的基金会就是为教育而设立的。迄今为止,盖茨已为改善低收入人群的学习条件投入超过 14

亿美元。仅在过去的 5 年中, 盖茨的基金会已向美国 1500 多所中学捐款 7.33 亿美元。

当他第九次来中国时, 送给中国政府的一份大礼还是教育方面的: 他代表微软和教育部启动“携手助学”计划, 在中西部地区建设 100 间计算机教室。根据该协议, 在教育部的指导下, 微软将在 5 年内投入 1000 万美元, 用以支持中国基础教育和师范教育, 重点将放在农村和边远山区。该项目将首先从农村中小学现代远程教育、师资培训与技能培养等具体项目展开合作。

[www.779u.com](http://www.779u.com)

整理制作

企业运营的是强项

"2005-07-23";

企业运营的是强项

2005 年 07 月 23 日 00:00

“如果您的兴趣是对最具有挑战性的计算机科学问题进行基础研究, 或者希望您的研究成果能最终转化为产品并被千百万人所使用, 微软亚洲研究院将是您正确的选择。我们将为您提供直接面向世界前沿的科研环境, 自由、开放的学术氛围, 及优厚的待遇。”这是微软研究院的一个招聘广告。抛开其他因素, 微软的财大气粗也是一个诱惑。而近年来, 微软越来越看中其研究院的工作, 每年在研究院投入的资金已经接近 70 个亿。自从 1990 年以来, 微软在研发领域的总投资额已经达到了 326 亿美元, 高于全球排名第二至第六位的五家大型软件

开发商投资额的总和。

拥有众多具有良好教育背景的人才固然是微软的组建并发展研究院的优势之一, 但更重要的因素是盖茨知道微软经营的强项所在。微软并不缺少创新天才, 它也并非才智枯竭, 恰恰相反, 它在这两方面都很富有。因此他把所有的精力放在这些强项上, 用这些强项来维持和保护现有的特权。

“研究院为微软积累了相当的基础, 使得公司在新利润增长点出现时能迅速学习掌握, 从而对原有市场主导力量形成威胁。此外, 这一基础帮助微软在使用收购手段进入市场时, 迅速吸收和消化那些新引进的技术。”

盖茨和微软的强项就在于擅长后发制人, 如今, 他们正利用 Windows 可怕的"IT 黑洞"效应, 继续集成并完善杀毒软件、媒体播放器、压缩软件、看图软件等等。看来, 微软要将四分五裂的"天下大乱"变为"天下大同", 颇有秦始皇统一六国的气势。

而这种强项已经在以往的微软发展中被一次又一次验证是直接而有效的。当 1984 年苹果的 Macintosh 以其简单易用的图形用户界面和鼠标的使用得到了广泛的市场青睐时, 微软一手为 Mac 开发图形界面程序, 另一手却持巨资开发自己的操作系统, 终于于第二年推出了首批的 Windows 1.0 软件; 四年后, Windows 营业收入突破 10 亿美元大关。如今, 微软的 Windows 系



[点击领取《月入 10 万暴利产品操作秘籍》](#) 网址: [www.chuangful8.com](http://www.chuangful8.com)

统已经占据了全球个人电脑操作系统市场份额的 93%，Windows 带来的收入占到微软年度总收入的三分之一。

众所周知，当年，微软曾经以捆绑的方式，在浏览器的市场上挤走了 Netscape，因此，可以说捆绑的方式一直都是微软的杀手锏。现在，微软正花费数百万美元开发将在 MSN 上与用户见面的搜索引擎，这已经是一个不争的事实。2003 年下半年，微软搜索团队还不到 70 人，现在已经扩充到了 200 人，如今，微软已经发布了 IE 浏览器的“搜索引擎工具条”。早在 2002 年微软规划“长角”蓝图的时候，就已经明显意识到搜索的价值，而将在 2005 年推出的“长角计划”，意味着新的操作系统里面将有一个能够搜索 PC 中 Word 文档、Outlook 电子邮件、Excel 电子表格和 PDF 文档的中心引擎。

和浏览器一样，微软开发的网络流媒体播放器 Windows Media Player 同样是后发制人，又同样因为和 Windows 的捆绑销售而被指责为不正当竞争。欧盟委员会曾作出裁决，微软必须提供一种不带 Windows 媒体播放器的 Windows 操作系统，并且充分共享其知识产权使服务器行业的竞争对手能够销售有效地与 Windows 计算机兼容的机器。欧盟还宣布对微软处以创纪录的 6.13 亿美元的罚金。

“如果我们不是冷酷无情的话，我们能生产出更具创新性的软件吗？我们宁愿消灭竞争对手而不是培育市场？！这是彻头彻尾的谎言，”盖茨冷冷地说。“是谁培育了这个市场？是我们。是谁经受住了比我们规模大 10 倍的公司如 IBM 的攻击？”

他指着 Oracle、sun、Lotus、Netscap 等竞争对手的名字说，“他们的竞争性一点也不比我们逊色。我们获胜是因为我们雇用了最聪明的人。我们根据用户的反馈不断改进自己的产品，直到它们尽善尽美为止。每年我们都举行研习会，思考世界往哪个方向发展。”

他对外界所说的微软总是窃取对手的构想——例如 Apple 的图形界面和 Netscape 的浏览器——而不是开辟自己的道路的说法嗤之以鼻。“图形界面是由施乐首先开发出来的，而不是 Apple。我们很早就在这上面下工夫，所以 Microsoft office 应用程序才会成为最好的。”

盖茨正是利用这种在人力资源上的绝对优势，在软件市场上拼命厮杀。当然对手们也不得不承认，盖茨的长项之一就是特别善于利用微软的市场优势，找到进入新兴市场的切入点。同时他是一个凶猛的竞争对手，不论作什么，不赢誓不罢休，这使得他成为极难对付的劲敌，他自己对此也毫不避讳，数度公开表示要将对手赶尽杀绝。用强硬的执行力来推进自己经营的强项，其势头必然锐不可当，

[www.779u.com](http://www.779u.com)

整理制作

信心是创业者成功的入场券(1)

"2005-07-23";

信心是创业者成功的入场券(1)

2005 年 07 月 23 日 00:00

美国《时代周刊》评论曾经有这样一段话,“在 21 世纪,改变你命运的只有你自己,别期盼有人会来帮助你。从现在开始,‘学习、改变、创业’是通往新世界的唯一道路”。创业,是一个发现和捕捉机会,并由创造出新颖的产品,提升服务,实现其潜在价值的过程。创业能否成功,与创业者的素质关系极大。

“你创业了吗?”这句曾是美国硅谷人见面时的问候语,如今已成为更多人的常用语。

创业意味着冒险和付出,也意味着失败和挫折。盖茨苦熬了十七年才有今天的成就,十几年间这个亿万富翁每年的休息日只有几天,其余时间全部用在波诡云谲的商海中拼命厮杀。在经历了最初的创业冲动和付出之后,越来越多的创业者走向成熟和冷静,对创业和成功有了更深的理解。当然盖茨的创业经历无疑是最好的教材。

盖茨与微软,一个人、一家公司,从最初收购的 DOS,模仿了苹果界面的视窗、几个办公软件、紧随网景的浏览器,最终还打败了性能上超过 Windows 的 IBM OS/2,终成了今天的“王者”。这些软件虽然在设计当时都不是技术最优,但是微软和盖茨最终得到了胜利,占据了市场的最大份额。

盖茨的父亲老盖茨在谈及儿子最令您骄傲的地方是回答的第一点就是:盖茨是个很自信的人。虽然老盖茨还诉说了盖茨的其他优点,如明白事理,洞察力强,工作很拼命,而且他有很好的判断力以及幽默等特点。但是他把盖茨的自信放在了第一位,不能不令人深思。

由创业带来微软的飞速发展,中间经历了许许多多的挫折。但盖茨是自信的,再加上他的聪明,他的善于审时度势、抓住机会、果断决策,这才让我们看到了今天的微软帝国。盖茨有个很大的长处,就是一旦他想做什么事,就必有把握给自己找出一条路来。

盖茨凭着独到的眼光,坚信个人电脑的触角将深入未来每一个家庭中,也相信结合微处理器与软件将大大改写过去以大型电脑为主的生态,更能在个人电脑革命的初期即掌握稍纵即逝的创业机会,其后又一直保持正确的企业方向,锲而不舍,加上过人的生意头脑,终于成为全球首富与资讯业最具影响力的人士。

当他离家到哈佛攻读的时候曾发誓要在 25 岁之前成为百万富翁,这种自信非当时一般年青人所具备的。事实证明他也确实做到了。等到他 30 岁的时候,他已经成就为一名家财亿万富翁。而且在此基础上继续前进,连续十多年稳居世界富豪榜的首位。的确,有把握的信念能够发挥无比的威力。

盖茨在数学和电脑编程方面的天才让他在该领域充满了信心。从最初的为阿尔塔计算机编写 BASIC 程序开始,盖茨就对自己的计算机水平和创业能力充满了自信。在短短的八个星期里,盖茨和艾伦竭尽全力,终于写出了一套程式语言,造成一连串的改变,扩大了电脑的世界,因而也使得个人电脑问世。

盖茨和艾伦完成这个几乎不可能完成的任务后,这一惊人的创举也在电脑爱好者中激起波澜。因为此前从来没有人完成过类似的事情。

正如数千年来,人类便一直认为要四分钟内跑完一英里是件不可能的事。当 1954 年罗杰·班尼斯特凭借极为强烈的信念,打破了这个信念障碍后,随后的一年里竟然有三十七个人进榜,而再后面的一年里更高达三百人之多。这也印证了美国作家爱默生的话“自信是成功的第一秘

诀。”

当然,最初的盖茨也并非在任何方面都表现的十分自信。盖茨在六年级的时候个头很小、生性腼腆,一副十分需要保护的样子,还被送去看过心理医生。有一次他为了邀请一个女孩去参加学校舞会愁了整整两个星期,最后还是被拒绝了。直到进入大学,盖茨仍然属于那种不善交际的家伙,腼腆而拘谨,不喜欢抛头露面。只是在鲍尔默的带动和强迫下,盖茨才参加了更多的社交活动。

鲍尔默劝说盖茨参加“卡雷”男子俱乐部。在首次参加俱乐部活动的仪式上,鲍尔默让盖茨身穿礼服,并将他的眼睛蒙上来到学校的自助餐厅。鲍尔默强迫盖茨向在场的其他人谈谈计算机方面的事。这些锻炼为他日后的商业谈判积累了一定的经验。不过当他的企业滚动发展到足够大的地步时,盖茨就把这个管理的重担交给了鲍尔默。

www.779u.com

整理制作

信心是创业者成功的入场券(2)

"2005-07-23";

信心是创业者成功的入场券(2)

2005 年 07 月 23 日 00:00

随着微软事业的不断壮大,盖茨对软件行业的自信心也越来越大。在公共场合,人们经常能够看到他那堪与蒙娜莉莎媲美的笑脸。无论任何时候,无论是面对微软将被“一分为二”的时候,还是面对美国在线时代华纳和雅虎逼迫的时候,还是面对 liunx 等众多新秀要重新瓜分市场的时候,盖茨都是这样一副笑脸。这张笑脸代表的是自信,也是对对手施加精神压力的武器,也是微软的一块金字招牌……美国《华尔街杂志》在一篇有关企业家的文章中得出结论:成功的企业家都具有能感染他人的强烈自信。创造者和创新者都是对自己“深信不疑的”。他们相信自己,相信自己的决定。对失败的担心往往使其他类型的人们感到气馁,但创造者和创新者对自己的想法充满信心,对失败的担心决不可能吓倒他们。可以说,强烈的自信或许比其他任何品质更能充当通向重大成就和极大快乐的门户。

正如“微软”一位高层人士所说,“微软”自 1992 年就已进入中国,尽管也曾遭遇失败,但对中国软件业发展信心和对中国软件市场的看好始终不变。而盖茨就是因为有了对软件行业和市场有着充分的信心,因此他也就在事业上充满无限的激情,因此也就多次穿梭于美中两国。有了激情,盖茨才能说服别人,他的目标就是让所有的电脑都用上微软公司的软件。

创业者的激情也是说服员工加入创业者公司的最重要的法宝利器。毕竟,对于员工来说,加入一个创业者公司基本上意味着两点:工资更低,工时更长。盖茨说服员工的重要武器就是:在一个创业公司里工作,员工会有更多的快乐,同时优秀的员工还会有值得期待的股票期权。

盖茨是一个充满自信的乐观主义者,具有令人敬畏的自尊。他为了实现自己的信念而孤独

地走在前无古人的路上。他从容不迫地对待所有的灾祸和不幸, 不让盛衰沉浮损害自己的眼力或改变自己的目的。创业“游戏”是他一心向往的游戏, 而游戏就是娱乐。盖茨以他积极的心态充满活力地不断创业和创新。防卫和守业是不属于他的行为方式的, 他只是进攻和创业。

盖茨的经历告诉我们, 人的意志可以发挥无限力量, 可以把梦想变为现实。要对自己有信心, 对未来有信心, 要坚信成败并非命中注定而是全靠自己努力, 更要坚信自己能战胜一切困难。世界上没有永远的冬天, 也没有永远的失败; 在艰难和不幸的日子里, 要保持斗志、信心和忍耐。成功的人也必然是一个能伸能屈、宠辱不惊的人。

www.779u.com

整理制作

保持良好勇气和耐力(1)

"2005-07-23";

保持良好勇气和耐力(1)

2005 年 07 月 23 日 00:00

在激烈竞争的市场上, 有许许多多从事电脑产业的公司不是在起步时夭折, 就是在发展过程中被对手挤出市场。而微软在几十年风风雨雨的创业中, 却始终保持着可持续发展的势头, 不能不说这是一个奇迹。

这固然与盖茨超人的自信心有莫大的关系, 同时盖茨在创业过程中表现出来的一往无前的勇气和坚定不移的耐力也是令人称道的。在盖茨的领导下, 微软的使命是不断地提高和改

进软件技术, 并使人们更加轻松、更经济有效而且更有趣味的使用计算机。微软从 1981 年就开始开发后来称之为“Windows”的操作系统。而 1995 年 8 月, Windows95 发布, 正式把微软推向计算机业的顶峰。

"我小时候选择的一个梦想是计算机, 我想把它作为一种工具来使用。当时我选择这个梦想并不是说要挣多少钱, 建立一家多么伟大的公司, 我只是梦想能有这么一个非常出色的工具。现在, 距离实现这一个目标已经走完一半的路程, 当然, 这是我一生要做的工作。我希望我最结束工作的时候, 能够完全实现这样一个梦想。"

当然, 在这个过程中的风风雨雨足以让一个意志不坚定的人退缩。创业之初, 当盖茨认为罗伯茨对市场上 BASIC 编译器的盗版应该负责, 收回了 BASIC 的授权时, 罗伯茨依据手中持有的允许其公司在十年内使用和转让 BASIC 程序和源代码的协议将盖茨告上法庭。

在那段惨淡的日子里, 高昂的律师费令盖茨不知所措, 与此同时, 新转让的公司 Perterc 也拒绝支付微软版权费, 法院仲裁过程慢如蜗牛, 收入的减少和庞大的开支把微软送到了濒临破产的境地, 盖茨和艾伦几乎都捱不过去了。他们困难到了身无分文, 最后盖茨只得向自己手下员工借了 25000 美金度日, 但是盖茨和微软还是坚持了下来, 最终赢得了这场官司。。

盖茨对那段经历至今历历在目, "他们企图把我们饿死, 我们甚至付不出律师费, 所以当他们对他们有意与我们和解时, 我们几乎就范。事情到了那么糟糕的地步, 仲裁者用了 9 个月才发布那该死的裁决……"

而这对于盖茨和微软来说, 还仅仅是开始, 随着业务的开展, 越来越多的软件公司成了微软利益博弈的对象, 盖茨和微软也就始终在诉讼的漩涡里挣扎。正如《圣经》里所说的那样: "你若在患难之日胆怯, 你的力量就要变得微不足道。" 盖茨在创业的道路上从来都没有失却过耐心。即使被美国、欧盟等国家和组织裁定为垄断, 被迫缴纳巨额的罚金、进行业务拆分等等。对盖茨来说, 坚持就是创业的助动力。

盖茨在他刚刚创立微软公司的时候, 还坚持自己亲自去拜访大公司销售他的软件, 时间连续超过 6 年才慢慢将销售的工作授权出去。一直到他每一次发表新产品, 盖茨总是亲自巡回全世界去销售。例如, 当年的 WINDOWS95, 还有 1999 年他到中国深圳亲自销售他的“维纳斯计划”, 媒体称他为全世界最有钱的推销员。

成功需要经验积累, 创业的过程就是在不断的失败中跌打滚爬。只有在失败中不断积累经验财富, 不断前行, 才有可能到达成功彼岸。美国 3M 公司有一句关于创业的“至理名言”: 为了发现王子, 你必须与无数只青蛙接吻。对于创业家来说, 必须有勇气直面困境, 敢于与困难“接吻”。

“只有坚持不懈, 才有可能成功”。伟大的创业家无一不把这句话作为座右铭。轻型商用喷气机之父比尔·利尔先后 4 次积聚财产又失去了财产; 比萨饼创新之王汤姆·莫纳汉先后 4 次面临破产的危险; 亨利·福特在推出 T 型汽车并获得重大成功之前曾两次破产。但他们都坚持了下来, 盖茨也是如此。

其实盖茨并不缺乏面对失败的勇气。盖茨要开发面向网络的操作系统 Windows NT 时, 做了第一个版本不成功, 第二个版本不成功, 第三个版本还不挣钱, 当时员工们问他这个东西真的还要做下去吗? 对这个软件市场, 微软真的这么重视吗?

盖茨的回答斩钉截铁, 说一定要做下去, 因为我确信这个是对的, 把理由解释给大家听。员工们在他非常有智慧、非常有自信的、非常执着的解释下坚持了下来, 今天 Windows 2000 已经成为了微软最大的一个产品。

www.779u.com

整理制作

保持良好勇气和耐力(2)

"2005-07-23";

保持良好勇气和耐力(2)

2005 年 07 月 23 日 00:01

当然，盖茨的勇气和坚持不是盲目的执着。盖茨在 94 年、95 年错过了互联网这个机会，他那时候下的赌注就是互动电视会是很重要的。当他看到了互联网来临时，他的第一个感觉是不知道怎么利用互联网挣钱，于是他就没有把微软的产品延伸过去。但是当看到了广大用户这么需要互联网这个东西时，他很快就觉悟了过来，认为自己错了，不应该再执着下去，于是改变初衷，从第二天开始，让公司的三个产品部门停下手头所有的工作，全部转向开发互联网的软件产品，所以转移了整个公司的方向。这个面向互联网的软件开发过程说明了勇气和执着十分重要，但是它们背后应该不是一个盲目地执着和自信，是要有一个像比尔盖茨这么有智慧的人，知道什么时候该执着，什么时候该有自信，什么时候应该该承认错误。

“失败是成功之母”，微软的管理实践已验证了这句中国古话的正确性。在很多企业在还没有真正理解和应用这句话的时候，微软却率先做到了；当我们将这句话作为失败后的一支安慰剂的时候，微软却已经将其作为了实际工作的指导理念。微软的这种管理境界和管理哲学是很多企业所不及的，这些也是很多企业应该向微软学习的。

微软对每一个员工灌输正确对待失败、尊重失败的思想，甚至提出“没有失败说明工作没有努力”。因此，在微软工作的人从不惧怕失败，他们将失败看作是任何事情走向成功的铺垫。在微软，只要遇到失败，接下来不是进行批评、斥责或者评估损失，而是“残酷无情”的剖析过程，他们认为这是对失败的尊重。失败的结果直接作用就是促使去尝试新的实现可能，也正因为失败成就了微软一次次令对手胆寒的成功。用微软自己的话说：“失败是成功的一种需要。”

盖茨的执著和勇气与美国的创业氛围有着很大的关系。软件企业最为集中的硅谷有着“创业大本营”的美誉，在这儿，每年都有数以万计的企业倒下，同时也有成千上万的创业者一夜暴富。美国知名创业教练约翰·奈斯汉说：“造就硅谷成功神话的秘密，就是失败。失败的结果或许令人难堪，但却是取之不尽的活教材，在失败过程中所累积的努力与经验，都是缔造下一次成功的宝贵基础。”

盖茨也正是从这些企业的浮浮沉沉中汲取了宝贵的经验财富，加之本身具备的商业本能，不断地坚持把自己的事业做大，最终在市场上拥有了世界上 80% 台式电脑操作系统的份额，以至于美国联邦反托拉斯机构也不得不因此开始调查微软涉嫌违反竞争法则的行为。

www.779u.com

整理制作

以好品质吸引人(1)

"2005-07-23";

以好品质吸引人(1)

2005 年 07 月 23 日 00:01

名人似乎总有与众不同之处，盖茨之所以会成为当今电脑世界的显赫人物，其独特的性格特征也许早已注定了他的非同寻常。对小时候的盖茨来说，在课堂上睡觉是常有的事。他的生

活极其紧张，三天不睡觉对他来说如同家常便饭。据一位朋友说，他通常 36 个小时不睡觉，然后倒头便睡上十来个小时。

盖茨一直是一个以工作狂而著称的人物，他常在夜晚或凌晨向其下属发送电子邮件，编

程人员常可在上班时发现盖茨凌晨发出的电子邮件，内容是关于他们所编写的计算机程序。即使到了 39 岁结婚的时候，他还经常加班工作到晚上 10 点以后，这对于以前任何一个亿万富翁来说，这都是没有的事。尽管微软公司一向以员工习惯性加班拼命工作而闻名，但那些工作的眼冒金星的员工还是心悦诚服地说，他们之中几乎没有谁能比盖茨更辛苦。

他的这种对工作狂热的精神，当然也感染了全体微软员工，尤其是那些软件程序设计师。他的工作热情本身就是一种无形的鞭策。用比尔·盖茨自己的话说：我工作，我兴奋，我快乐。也许正是他对工作的这种精神，才使他和他的微软公司得到了巨大的发展。

许多优秀的跨国企业中，这种领袖精神随处可见。摩托罗拉公司对高尔文“摩托罗拉大家庭”理念的继承，戴尔公司对戴尔“效率至上”原则的推崇，都证明了企业领袖精神的重要性。对创业者来说，注重塑造领袖精神，远比积累财富更重要，因为财富可在瞬间赢得或失去，但领袖精神永远是赢得未来的无形资本。

在微软，人们看不到不努力的人。到晚上八九点钟，办公室的人最多最繁忙。销售人员白天拜访客户，晚上即回来赶写报告，还有一些部门开会、听总结也在办公室里进行。在微软没有一个经理要求员工加班，但是因为员工很有激情，并能从工作中得到无穷乐趣，又希望工作能够做到完美的状态，所以自然会刻苦工作。

盖茨在经营微软的过程中更引以为荣的就是利用自己的人格魅力吸引和团结了一大批优秀的程序设计师和产品推广者。曾经有人采访盖茨成功的秘诀。盖茨说：因为又有更多的成功人士在为我工作。盖茨对此充满了自豪感：“在我的事业中，我不得不说我最好的经营决策是必须挑选人才，拥有一个完全信任的人，一个可以委以重任的人，一个为你分担忧愁的人。”

有人曾经给盖茨总结过他的优点，认为其创业的成功是由情商注定的。他是勤奋、踏实及勇往直前的创业精神，配合灵活的经营策略、利好产品及朋友们的襄助等，才得以踏上成功的创业之路。喜好冒险、不服输的草莽性格，具有带动团队向前冲，达成目标的领导气魄，是支持他创业的动力之一，“创业过程相当孤单，自我须有强烈的事业心，并非常渴望成功，才能对创业的艰辛甘之如饴……所以，自我激励的性格对经营者相当重要”。

在创业的过程中，盖茨更是保持着旺盛的事业心，吃苦耐劳，锲而不舍，与追根究底的精神等行为特质。盖茨喜欢承担风险，但并不是盲目地冒险。他乐于接受挑战，并从克服困难中获得无穷乐趣。他有很强的自信心，有时有咄咄逼人的感觉。他说：“聪明人应该步步受到挑战。”

为了实现个人理想，盖茨从来不会计较虚名。他生活简单朴实，必要时常常身兼数职。他做事实在，不会为了使自己舒服一点而马虎从事。他为了事业往往是“冷酷无情”、“不顾情面了”，给人以“大公无私”、“就事论事”的感觉，与下属之间形成了一种客观的人际关系。

盖茨还具备超人的胆识，勇于承担多数人望而却步的风险事业。世界上没有转败为胜的诀窍，但是盖茨具备了临危不惧、重振雄风的信心和勇气，就等于拥有了披荆斩棘、所向披靡的利器，这样就必定能征服前行道路上的一切困难，到达成功的目的地。

当然，在管理中，他还具备外向开朗，行动积极乐观，做事轻松活泼，善于领导等优点，

[点击领取《月入 10 万暴利产品操作秘籍》](#) 网址: [www.chuangful8.com](http://www.chuangful8.com)

从不自我设定障碍、悲观保守、优柔寡断，这些创业者素质，与盖茨创业时积极的心态融合在一起，产生了巨大的“黑洞”效应，将无数的优秀人才笼络到了身边，共同为微软霸业增砖添瓦。

# 超级大礼:

[点此获取《亿万富翁创富核心秘诀!》](#)

闪电亿万富翁创富俱乐部，免费创富精品资料分享平台！最新最好的精品营销创富核心秘诀分享基地！[点击进入官网](#) 网址: [www.yeayu.com](http://www.yeayu.com)

以好品质吸引人(2)

"2005-07-23";

以好品质吸引人(2)

2005 年 07 月 23 日 00:01

商机永远不会随随便便就能变成财富。但是盖茨有长期忍受痛苦的思想准备，要耐得住寂寞，能够经得起各种困难的考验，并有百折不挠的奋斗精神，因此一步步将微软从几个人的小作坊变成了拥有员工 5 万余人，产品足以号令天下的庞大软件帝国。“我不是教育家，可是我是学习者。而我的工作最让我乐此不疲的一点就是，我的四周环绕着其他热爱学习的人。”盖茨对于身边挤满了聪明人而感到骄傲。

[www.779u.com](http://www.779u.com)  
整理制作

提高合作能力(1)

提高合作能力(1)

2005 年 07 月 23 日 00:01

在盖茨的眼中，创业不仅需要汇聚人气，而且还要把人力资源的效益发挥到最大。在盖茨和微软的成长过程中，他们迈出了合作的三部曲：先为成功的人工作，再与成功的人合作，最后是让成功的人为你工作。

当微软聚集了更多的优秀人才时，合作仍然是一个永恒的话题。因为虽然有众多成功的人



在为盖茨服务，但是只有这些人能够团结协作起来，借助一个宽松的环境和积极的团队，

与更多的人公平合作，才能在商战中为自己，为未来经营一个抵抗风险的事业。盖茨是这么想的，也是这么做的。

微软公司的人格化管理，特别是其中无等级的安排让许多其他公司的员工欣赏，也为提高微软员工的合作精神和合作能力打下了基础。等级隔阂是人与人之间关系难以融洽的一大原因，这种在不同等级间形成的思想隔阂是很难消除的。它的存在妨碍了人们间的相互沟通，不利于企业职工凝聚力的增强，为共同的事业齐心努力。因此，在管理工作中，应尽可能地消除由此产生的影响。微软公司在内部人员关系的处理上正是这样做的。

微软不但采用无差别的办公环境，为职工免费提供各种饮料之外，在公司内部，可用于办公的高脚凳到处可见，其目的在于方便公司职工不拘形式地在任何地点办公。当然，这种考虑也离不开软件产品开发行业的生产特点。

团队合作精神是微软的价值观的核心，也是盖茨高度重视的重要品质。微软有 6 个核心价值观是：一是正直、诚实，二是对客户、伙伴和技术满怀热情，三是尊敬他人、以诚相待，四是勇敢面对挑战和征服挑战，五是自我批评、不断提高、追求卓越，六是忠于职守。在确定了这种价值观后，微软的员工就以强烈的合作意识参与工作。

当然微软的制度也对员工的合作能力大有帮助。在微软，每个新员工一进公司都会拜师傅，新员工在老员工的带领下，会最快的熟悉企业文化，掌握全新的业务，与师傅沟通，向师傅学习，是最有效率的融入企业的方式之一。在美国，微软员工是由经理来指定师傅的；在中国，在微软全球技术中心，则更进了一层，是由员工来选师傅。员工可以通过公司内部网站上的相关介绍，找到和自己投缘的师傅。

在微软，一个员工可以至少有两个师傅，一个会教他技术，带领他钻研业务；另一个则更多传递给他职业素养、企业文化、为人处事方面的知识，帮助尽快适应新的环境。比如如何穿衣服、公司的一些制度，都是师傅的职责范围。同时，在一个人不同的阶段，还有不同的师傅。随着你的成长而成长。在公司，永远有你要去学习的人和愿意帮助你继续前进的人。

同时，微软还有个 8 字箴言：互补、互助、互励、互动。仔细体味这 4 个词，它们之间的关系是递进的。一个没有团队合作精神的人有时将会毁了整个团队。只有当团队互励互助时，尤其是当团队遇到困难时仍能互励、互动时，这才是一个有生命力的团队。盖茨和他的管理层们也高度重视团体合作精神，他们都善于激励优秀的合作人才，并善于看出那些欠缺合作精神的人，进行激励和奖惩。因此微软的合作氛围十分浓厚。

而盖茨的老搭档鲍尔默认为技术与经营部门的合作创新是微软投资策略的核心。鲍尔默在公司实行每月碰头制，讨论部门之间合作细节，协调各部门合作。合作的深入程度直接决定了技术创新、改进产品的工作。鲍尔默不断强化各部门之间的合作，通过合作来促进产品的不断更新。“希望存在于新的技术之中。”他说，“每个公司都必须致力于创新，这是公司发展的最基本要素。努力开发、保持低价、为客户创造价值。”

鲍尔默还把这种合作精神拓展到了客户身上。“我衡量团队的标准之一便是客户的满意度。”公司内外皆知，鲍尔默潜心致力于建立与微软客户和合作伙伴之间的良好关系。“每一个微软员工都应该聆听、理解并满足客户的需求。”而这个良好关系的基础(也许同是微软制胜的法宝)，便是可信而强大的 Windows 2000 平台。另外，便是真诚、正直、可信、尊重、乐于接受和追求挑战、对技术和客户充满激情以及擅长自我批评与提高的公司核心文化。

www.779u.com

整理制作

## 提高合作能力(2)

### 提高合作能力(2)

2005 年 07 月 24 日 00:00

通过在线网络工具,微软的注册会员能够在共同兴趣和共同专业知识的基础上,寻找到相关的微软员工并与之建立联系。通过了解注册会员的在线材料,微软的员工也能够查找其他会员,并向他/她希望会见的会员直接发送会议请求。

微软员工也将积极参加相关的活动,与合作伙伴讨论如何进入一个新的国家市场,并鼓励单独的合作伙伴们开展合作,以扩展他们的解决方案和业务产品。这些会议都是通过一对

一的会议服务进行安排。通过这种方式,合作变的更为直接和密切。

微软公司就是靠别出心裁的人格化管理,以及倡导合作的精神,吸引了一大批富有创造力的人才到微软公司工作,并通过营造独特的文化氛围,使这些人才心甘情愿地留在微软。

www.779u.com

整理制作

## 建立广泛的社会关系(1)

### 建立广泛的社会关系(1)

2005 年 07 月 24 日 00:00

以往人们总是强调自主创业,但如今这种观念正在改变,人际关系在创业中的作用逐渐加大,人脉圈日益成为创业信息、资金、经验的“蓄水池”,有时甚至在商业活动中能起到四两拨千斤的神奇功效。盖茨创业的奇迹中,自始至终都闪耀着人脉关系给经营活动带来的便利。

盖茨和艾伦创立他们的交通数据公司时,他们拥有的产品是一种用来计算汽车流量的机

器。他俩凑了 360 美元买了一台英特尔公司的 8008 处理机,并用分期付款的办法聘请了一位工程师,来帮助设计硬件。而他们开发的软件则通过横穿马路的橡皮管子更科学地统计出交通流量。这个系统配有一种 16 个打孔的纸带,功能是原来用于老式电传打字机 8 孔纸带宽度的

两倍。每次汽车通过橡皮管, 机器就以 2 进制的两个数字"0"和"1"把车次的记录打在纸带上, 这些数字反映了时间和流量。

软件虽然简单, 但是有助于确定最佳的交通管理方法, 安排交通红绿灯的时间长短等等。盖茨通过父母的关系, 找到了一位主管交通的市政官员, 向他推销自己的产品。于是西雅图街头的交通控制系统, 用上了他们设计的软件。这一次, 交通数据公司大约盈利 2 万美金。

随后艾伦开始了在各州巡回推销这套软件, 甚至一度还到加拿大等国进行推销, 但是由于缺少可靠的社会关系, 产品的推广一直没有成效。反倒是盖茨通过父母所作的努力既省事, 又有现金入帐。当时没有多少人知道设计者是两个少年。“这并不重要。”盖茨说, “重要的是我的成果能够得到真正的应用。”

盖茨在后来成立自己第二家公司进行课表编排程序的开发时, 仍然延续了通过社会关系开展业务的老路子。他们第一单业务是本校的课表编排。而第二单则是通过他姐姐的关系联系上的。这次是为华盛顿大学实验学院设计一套学籍管理软件。他这笔生意是跟华盛顿大学学生管理协会洽谈的, 正好他的姐姐克里斯蒂娜是该协会成员之一。可惜的是, 学校的报社了解到她的弟弟是该项设计的承接人后, 便指责管理协会以权谋私。结果, 盖茨只从这项设计中赚得很少的钱, 大约只有 500 美元。真可谓“没吃到羊肉, 反惹了一身臊”。

当盖茨创立微软公司时, 他仍然只是一个无名小卒, 他还是位在大学读书的学生, 没有太多的人脉资源。但是还是签到了公司的第一份大合约, 这份合约是跟当时全世界第一强电脑公司——IBM 签的。

当时的 IBM 已经是业内的巨人, 谁能攀上这个高枝, 意味着就将成为业内的翘楚。1973 年卡里出任 IBM 总裁后, 大胆地决定从事个人计算机研制开发。为了在操作系统上获得支持, IBM 于是给盖茨打电话, 引起了盖茨极大的兴趣。至今, 盖茨也是这么认为: IBM 是大公司, 与之合作, 可以说是攀了高枝。

有趣的是, 当盖茨带着可行性报告到 IBM 时, 却发现忘了系领带。时间已来不及了, 他不得不将租来的汽车开进一家百货店停车场, 匆忙买了一条。盖茨后来回想起来说: “创业多么艰难! 那时全靠一种渴望成功的事业心支持着自己。” 在一整天的面谈中, 盖茨回答了 IBM 设计组无数问题。当被问题: “你们公司像你这样的人有几个?” 时, 盖茨耸耸肩, 习惯性地扶了一下镜框说: “每个人都是如此。”然后摊开手, 身体稍后一仰, 笑道: “我是公司学历最低的, 仅上过一年大学。” 尽管盖茨对签合同信心百倍, 但并非毫无忧虑。IBM 高层会重视小小的微软吗? 微软能钓到这么大的“鲸鱼”吗? 盖茨亲的人脉资源又一次派上了用场。盖茨的母亲是 IBM 的董事会董事, IBM 新任董事长是盖茨母亲的朋友, 这是顺理成章的事情。盖茨母亲的成就和人格为自己的爱子作了最好的担保。假如当初盖茨没有签到 IBM 这个单, 相信他今天绝对不可能拥有几百亿美元的个人资产。

因为这条大鲸鱼给他带来的不是一次性的收益, 而是长久的宣传作用。随着 IBM 个人电脑销量日增, MS-DOS 的影响也与日俱增, 为其开发的应用软件也愈多, 微软 DOS 也因之而成为行业的唯一标准。盖茨最终成了最大的赢家。

当然, 盖茨还不断发展国外的朋友, 让他们去调查国外的市场, 以及开拓国外市场。盖茨有一个非常好的日本朋友叫西和彦, 他们两个人在彼此都是 22 岁的时候碰面了。西和彦为盖茨讲解了很多日本市场的特点, 为盖茨找到了第一个日本个人电脑项目, 盖茨开发的软件得以在 1977 年就打入了日本市场。其后的数年中两人更是成为莫逆之交, 身材圆胖、举止浮夸的西和彦把日本营造成微软的第二大市场, 仅次于美国。

# 超级大礼:

## 点此获取《亿万富翁创富核心秘诀!》

闪电亿万富翁创富俱乐部, 免费创富精品资料分享平台! 最新最好的精品营销创富核心秘诀分享基地! [点击进入官网](#) 网址: [www.yeayu.com](http://www.yeayu.com)

建立广泛的社会关系(2)

建立广泛的社会关系(2)

2005 年 07 月 24 日 00:00

盖茨在微软成长之后, 也组建地拓展自己在商界的社交, 他和世界第二大财富者拥有者巴菲特有着不错的私交, 两个人相识于 1991 年西雅图的一次社交活动上, 其后就一直保持联系。两人惺惺相惜。盖茨的商业敏锐性让巴菲特折服, 而巴菲特的投资理念对盖茨的商业哲学也有影响。他们经常在一起打桥牌。而在 2001 年, 当盖茨为反垄断案焦头烂额时, 巴菲特也站出来为老朋友仗义执言。而当巴菲特的投资公司需要挑选接班人的时候, 盖茨被选为沃伦·巴菲特经营的投资公司博克夏·哈莎维公司的董事。经历了商海沉浮的盖茨, 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。

[www.779u.com](http://www.779u.com)  
整理制作

对专业的透视和洞察力是成功的关键(1)

对专业的透视和洞察力是成功的关键(1)

很多媒体对微软和盖茨进行了无情地抨击。但从商业的眼光看, 微软无疑是现代商业的样板。从 1981 年成立公司, 到 1986 年成功上市; 从 1990 年推出 WINDOWS3.0 到 2001 年新出 WINDOWSXP, 微软帝国的形成几乎可以用“神话般的速度”来形容。

作为微软的创始人和领航人物, 盖茨是一个非常值得研究的商业奇才。其孩子般笑容的背后, 总是具备让人难以思议的商业眼光。其卓越的经营智慧也让其名噪天下。在这个技术

知识和创意成为资产的年代里, 盖茨将他们和精明的商业头脑以及争强好胜的个性结合起来, 尽情渲染出了一片财富的天空。

“电子革命已经来临，它具有极强的冲击力。伴随这场革命，在如何工作、如何消遣、如何相互影响、甚至在如何去思考方面都产生了巨大的变革。”而盖茨在表达这个想法时没有补充的恰恰是他和他的公司在引发这场革命中所起到的积极作用。

虽然，在许多人的心目中，盖茨及技术员、企业家和推销员于一体，他本人却对技术本身赋予了全部的激情。多年来，他不断证明自己是电脑业界的“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。

他告诉人们，软件也是一个市场，在那儿有着各种各样别出心裁的想法，你必须非常地小心，不要让这些想法改变你的思维，你必须明白什么才会变得流行起来，并坚持做下去。通常在 5 年前就要作出选择，5 年后才会变成现实。这就是微软的最大挑战。

当业界公认全社会处于“主机”主宰的时候，盖茨认为 PC 时代即将到来，并着眼于抢占 PC 操作系统市场。20 年前盖茨预言，世界上有桌子的地方就会有计算机，现在他的理想正在逐步变为现实，计算机正在迅速改变我们的生活方式。盖茨已经认识到电脑具有“基本功能”。他明白一些技术可在办公室和家庭为用户服务。因此他将软件产业作为自己奋斗终身的目标。

盖茨是新式的工商业领袖，也同样知道怎样去做生意。“主机”时代的霸主 IBM 肯定没有想到，1981 年，IBM 选择微软软件来运行 IBM 的 PC，是多么的失策。这不仅保证了微软的成功，而且树立了一个未来最大的竞争对手。

1992 年，双方的合作在一片争吵中终结了，虽然 IBM 继续推广自己的 PC 操作系统，但是微软的 Windows 已经成为了业界标准，微软在 PC 时代的势力和 IBM 在主机时代的势力一样强大。当互联网在全球锋芒初露的时候，盖茨又不失时机地在 1995 年就抢先宣布微软将全力支持和发展互联网，从而在互联网时代的竞争中又得了一分。

1993 年，盖茨考虑到将来如何能够发展微软：“我们正在探索新的领域。我们希望使电脑的基本功能以新的方式运作，从根本上来改进，使技术在公司和家庭里为我们的用户服务。微软的宗旨是保持在技术发展方面的领先地位——经常在这些技术还没有完全开发出来——就把这些技术出售给那些忠实的用户。”

1995 年 11 月，盖茨出版了《未来之王》。他在书中写道：“终有一天——不是很遥远——你不用离开书桌或扶手椅就可以做生意，从事研究，探索世界及各种文化，调出你想看的任何最喜欢的娱乐节目，交朋友以及给你远方的亲戚看照片。”

“你将能够在任何时间，任何地方听任何歌曲，所有这些歌典都来自世界上最大的唱片和磁带商店——信息高速公路；或者你将看到主角换成你的面孔的《飘》，配音也将是你的而非费雯丽的或克拉克·盖博的；你将看到你自己在时装表演台上走猫步，穿着经过修改适合你体形的最新巴黎时装——或者你自己希望拥有的款式的服装。”盖茨这样预测道。

盖茨对软件市场的分析和判断一点也不落后于他对技术前景的把握和理解。早在 1994 年，盖茨第一次来到中国的时候，他就断言中国是一个潜力巨大的软件市场。随着他到中国次数的增多，他对中国的了解和期望都很深切。因此十几年来他不断加大开掘中国市场的力度。

虽然个人电脑已经改变了人们工作和生活方式，但盖茨却强调，我们仍然处在数字时代的开端，今后 10 年还将出现很多重大的技术进步。盖茨表示，对于技术产业的公司和消费者而

言, 都意味着未来 10 年存在着巨大的机会。在这个过程当中, 他更愿意站在技术创新的潮头。

www.779u.com  
整理制作

对专业的透视和洞察力是成功的关键(2)

对专业的透视和洞察力是成功的关键(2)

盖茨认为未来的世界仍将是数字的天下, 全新的计算机将成为我们生活的必备工具。相片会成为数字的相片, 电影也会成为数字的电影, 所有的东西都会成为数字的东西, 用户有能力分享这些东西, 这些东西会比现在的功能好得多。WindowsXP 将连起手机、摄像机、照相机等等生活装置, PC 会有一个全屏的屏幕可以处理这些文件。

看得更远, 行动得更早无疑是盖茨的长项。盖茨预言, 随着廉价的、针对不同用途设计

的个人便携数字设备日益广泛地应用于人类生活, 人类的很多活动“不管是做记录还是支付账单”都将变得更加数字化。在未来 10 年, 人类将不会像现在这样依赖台式电脑工作或生活。各种功能的个人便携设备可以通过无线方式连接到因特网上, 它们将代替很多现在由个人电脑实现的功能, 使个人电脑成为数字化生活的很小一部分。

而现在, 盖茨的微软正在着力发展着这些他已经预测到的个人数字便携设备。他说, 微软正在致力于将很多“稀松平常的小玩意”变得智能化, 比如说闹钟、钥匙链等。以闹钟为例, 微软正在研制的闹钟能够以无线方式连接因特网和用户的其他个人数字设备。它能根据用户每天写在个人电脑上的日程表自动闹铃, 还能告诉用户当天的天气和路况。

从二十年前的有桌子的地方就会有计算机, 盖茨的目光更远了一步。他的信念是人们应该在任何地方、任何时间、任何地点获得他们需要的信息, 这也是微软的新战略, 能让大家写软件的时候更容易共享数据, 要把用户界面革命化, 比如说语音识别、手写识别, 可以在计算机上看书效果比在纸上的效果更好。软件业的发展能使我们获得比现在更多的东西。

而这个预测的背后意味着微软数以亿计的资金在投入研究, 并尽量使其商品化。据盖茨透露, 这个资金的投入在 2005 年, 大约是 70 亿美元。而且以后微软的最大任务是不断地更新观念并且要抓住速度和灵活性。

www.779u.com  
整理制作

制定一个有效长期的战略计划(1)

"2005-07-25";

#### 制定一个有效长期的战略计划(1)

很多人创业背后的想法是成功、套现，然后再搞新玩意。但盖茨的创业梦想却并非如此。他的想法就是要让计算机简单到他的妈妈也可以使用，网络化、智能化、个性化、人性化是现代家用电器的特点。网络化是基础，智能化是核心，个性化是需求，人性化是追求。如果把智能化比作人的“智商”，那么，人性化就是人的“情商”。而这正是体现了一种对品牌人性化的重视。“当你创办一家企业时，你有一个目标。对有些人来说，是一种财务目标——这没有什么错。对有些人来说，目标是他们想打造的一种特别的东西。对保罗和我说，目标就是使计算机成为一种增强人类能力最有效的工具的梦想。”

而从公司创办的第一天起，这个远景一直没有改变过。虽然个人计算机最初的时候很不起眼，但由于芯片和软件的魔力，盖茨把它视为某种能有很大成长前景的东西。“我们当时没有打算上市和发财。没有短期思维。事情总是要干它个几十年，没有捷径，我们属于一步一个脚印的那种。”

从最开始微软就承载了盖茨如此沉重的梦想，就是能够开发出适合人们使用的软件。即使是从不同的硬件公司购买的机器，但它们都运行同样的软件。这虽然在现在看起来是再简单不过的事情了，但在当时，这意味着计算机业的一场彻底重组。

“我们当时没有想我们会赚大钱。当然，我们确实赚了很多钱。但对公司能变得多大，我们当时的看法是很谨慎的。”但是当预测起今后电脑的发展时，盖茨毫不胆怯：计算机在未来的十年里对我们生活的改变将超过以前的二十年。

这不仅是因为人们的日常生活越来越多地依赖计算机，而且是由于计算创新的速度从来没有像现在这样快。处理器功率继续按照摩尔定律向前发展，而网络带宽、无线、存储和图形功能正在以更快的速度增长。

这种硬件创新的速度更刺激了盖茨的创造欲望。他往往夜以继日地在办公室里开发新的软件，以便让他的数字梦想能够早日得到实现。他的成功缘自于他杰出的天赋、坚韧不拔的追求、顽强的竞争和全身心的投入。他常常在两台计算机上工作，一台机器的四个画面从互网络中连续不断获得数据。另一台处理着上百件电子邮件和备忘录，把他的大脑与网络联成一体。他的思维可能真是数字式的：毫无草率之情，没有一丝马虎之举。只是将数十亿的二进位脉冲转化成正确的答案。

微软宏大的战略激励了盖茨，也激烈了所有的微软人将艰辛的编程当做了生命的必须，即使他们不一定有丰硕的收获，但依旧心平气静地继续耕种。“我认为人类的智慧没有任何独特之处，”盖茨在一次晚餐时说，“大脑中产生感觉和感情的全部神经细胞都是以二进制工作的，将来我们会在机器上复制它们。”

在这个战略目标的鼓舞下，盖茨和其他的微软人十分清晰自己所做的是一件重要的事情，并用全部的激情去努力奋斗。也许，我们不久将会用上这位世界首富向我们展示的无论在家里哪个角落都能无线使用的电脑屏幕——智能显示器(**smart display**)，或者我们也可以很轻松就能从浩淼的互联网上找到我们所需要的富有智能提示的无论是文字、图片，还是音像或 **HTML** 的文件，或者我们也可以在 **北京的 Kinko** 上输入打印命令，然后在 **纽约或巴黎的 Kinko** 机上取资料，多少份都行。

[点击领取《月入 10 万暴利产品操作秘籍》](#) 网址: [www.chuangful8.com](http://www.chuangful8.com)

“对于未来 10 年内实现我们还是小伙子那会儿梦想达到的大部分目标，我充满信心。我想我们正走在实现目标的路上。”盖茨对于实现这一伟大的战略目标充满了信心。当然我们所熟知的信息化在微软眼中，才只露出冰山一角。信息技术正面临着三大趋势：一是软件不再只是针对 PC，而是包括手表、闹钟、汽车、电视、电话等几乎任何能插电的东西，从而使它们变成智能设备，而且都可以上网；二是 XML Web 服务将从以前的无序、无结构变成有序、有结构；三是 Web 服务将不只是在一台计算机上跑，而是可以把整个互联网当作计算的环境。

当然盖茨和他的伙伴们也明白电脑最终将会成为决定“信息工作者”如何完成工作的基本工具。同时他们也清醒地意识到要实现这一远景，当然不会一帆风顺。如今，盖茨把许多设备直接应用到 Windows XP 上，比如手机、摄像机、照相机等等，他认为 Windows 是一个平台，比如说无线网络，很多应用在无线环境当中可以利用这一点，微软还为其加上了实时的通讯。这样用户如果是作为客户服务的应用，可以有客户代表向客户展示一个屏幕在一起工作，而不只是通过电话进行联系。这样在推出软件产品的时候这些产品已经有了下一代应用的功能，这就是盖茨推动软件业向前发展的周期。

[www.779u.com](http://www.779u.com)  
整理制作

制定一个有效长期的战略计划(2)

"2005-07-25";

制定一个有效长期的战略计划(2)

如今，盖茨又预言，软件就是为了连接信息、人、系统和设备，即软件就是服务的概念。并以此为假设，力推 Microsoft.NET 计划，用以实现任何时间、任何地点，任何设备都可以获取自己所需要的信息。在盖茨预言的未来世界里，我们可以通过掌上电脑，甚至是一台手机随时获取国家气象局提供的天气信息、股市的股票动态、公司对自己的工作任务安排列表、当前自己的地理位置及周围十公里内的详细地图信息等。而提供这一切信息的都是软件服务。因此这是微软围绕他的战略对未来世界发展趋势的又一次豪赌。当然盖茨一直都在雇用很聪明、很能干的人来帮助推进这个战略。因此，在微软最常听到的问题是：“你如何做能够增加市场占有率？”接下来就是：“如何做可以做得更好？”员工们不断的在思考如何改进，想办法扩张市场。微软也在朝着完美无缺的个人电脑梦想逼近。

超级大礼:

[点此获取《亿万富翁创富核心秘诀!》](#)

闪电亿万富翁创富俱乐部，免费创富精品资料分享平台！最新最好的精品营销创富核心秘诀分享基地！[点击进入官网](#) 网址: [www.yeayu.com](http://www.yeayu.com)



对领导者本身素质的要求(1)

"2005-07-25";

对领导者本身素质的要求(1)

微软迅速膨胀的经验告诉我们，其成功之处不仅在于志存高远，还在于有盖茨这样一个灵魂领军人物。商业天才盖茨最大的领导特质就是建立团队的能力，他很会找领导人才，并给他们资源达成目标，达不到目标的就请他们走路，就这样，他建立起一支超级领导团队。盖茨曾经说，微软在全球有员工八万人，但是带走一百人就可以再搞一个微软了。

I T 业是一个出英雄的行业，无数创业者用他们饱含个人英雄主义的智慧与魄力打拼出

了今天中国 I T 业的坚实基业。但随着经济日益全球化，这个行业越来越理性，市场越来越规范，英雄也越来越少。团队协作更多的被提倡。“单靠个人或者少数人的力量已经不行了，个人英雄的时代业已结束。”

跟众多的成功者一样，盖茨拥有美好的愿景，他看出个人计算机具有转变世界的庞大潜力，并凭借自身的努力带领微软成为软件巨擘。难得的是，沃顿企管系教授米铎史岱得指出，盖茨是少数能够提升自我能力，与企业同步成长的创业家。“企业规模已经这么大，却还能亲身领导的成功创业家，非常少见。”他说。

一般人都认为领导力和商业直觉是天生的，是不可培养的，但其实这种说法是不全面的。这里所说的领导力是人的天生的气质，一种超乎常人的控制能力，就像拿破仑、毛泽东等伟人特殊的气质，这种领导力确实是不可能培养的。我们不可能培养拿破仑。当然作为一个神话的主角，盖茨的革命性的远见是天生的，而好的领导人是可以修炼出来的。

盖茨认为，企业家是具有思想，会合理组织既定资源，能把企业带向正确方向的掌门人、决策者、指挥者；稳坐世界家用电器第一把交椅的盛田昭夫认为，企业家是将企业做强、做大，创造品牌，提升企业形象的组织者、指挥者；张瑞敏认为，企业家是优秀的经营者，是一个群体，是决策正确、指挥科学的群体。

虽然对领导者的定义见仁见智。但是人们对于领导本身素质的要求却是大同小异的。美国企业在培养领导人才方面积累了许多宝贵的经验。一般说来，所有领导都应具备的基本素质包括高智商、科技和专业知识、商业头脑、执行能力、战略能力、经验等。但要成为一位真正的领导，仅具备这些基本素质还是远远不够的，还必须拥有诚实守信、乐于沟通、主动热情、自我批评、终身学习等价值观。

微软在研发 office 2000 时，调动全球 8000 名工程师进行研发，耗时 2 年，进行了 75 万人次的测试、修正，既要保证技术产品不外泄，又要保障这个大工程的顺利推进，这是系统管理的成功。微软现在的强大，不仅在于盖茨个人的天才作用，更在于组织全球顶尖人物协同作战的能力，这才是微软真正核心竞争力的体现。企业领导力的提升一定是有形的流程和制度，以及文化的无形影响力共同作用的结果。

作为一名卓越的领导者，微软的公司文化也时时处处体现着盖茨的个人特性：员工们努力工作，很多人每周自愿工作 6 0 小时以上、喜欢创新、爱争论、表现优异、喜欢阅读科幻科技书籍，乐于与人辩论，也接受别人提出不同意见。所有的特征这些无不反射出着领导者盖茨的

个人魅力。

为了保证公司能拥有这种文化，盖茨采用了扁平化的公司结构，没有设置中层经理。他按照不同的任务将员工组织起来，只有一个项目经理调节团队内的工作，但没有被授予凌驾于别人之上的权力。从公司招聘人员时看重的素质、到公司面试、挑选人员时的问题和程序，到公司的待遇和福利，所有人力资源措施都帮助微软建立了一种日后对员工行为和公司业绩产生巨大影响的公司文化。也巩固了盖茨作为领导者的精神地位。

当然，领导力并不只是领导的人格魅力，它还体现在处理事情的能力上，如面对难关，综观全局，调动资源，计划、协调、控制，以简御繁的能力，同样也包括在了解部属、用人之长、善用资源、坚定实施等特性。

因此，为了成为优秀的领导，企业家还需要有出色的人际交流能力，如团队精神、沟通表达和与人相处等，更需要具备良好的情商。情商是领导能力中的重要方面，主要是指那些与认识自我、控制情绪、激励自己以及处理人际关系等相关的个人能力。在情商所描述的各项能力要素中，自觉、自控、同理心和社交影响力是四种对现代人的事业成败起决定性作用的关键因素。

[www.779u.com](http://www.779u.com)

整理制作

对领导者本身素质的要求(2)

"2005-07-25";

对领导者本身素质的要求(2)

2005 年 07 月 25 日 00:00

微软从两个好朋友创业开始，一直发展到现在拥有 8 万多员工，盖茨的领导力在经营中发挥了重要的作用。独特的人格魅力，宽松融洽的工作氛围，吸引了全球软件行业的顶尖人物纷至沓来。众多个性迥异的电脑高手们汇聚在一起，如果没有良好的情商，没有卓越的领导力，在三十年的创业历程中，微软将时刻面临着分崩离析的局面。

在微软，经理们必须知道每件事情，工作的各个环节。他们很少有说空话的余地。如果

一个经理人每次说出来的都只是一些理论，不能赋予一些新的价值，他在微软就不可能得到尊重，因此在微软理论和实践的结合非常重要。微软没有高高在上这类的管理层级，具体事不做、只做纯管理的经理在微软几乎没有。

美国有一个著名的调查，调查者采访了 188 家公司的所有领导，测试了他们的情商和智商，然后跟踪并记录了他们在事业方面的成就。该调查发现，情商对一个人成功的影响力比智商重要九倍。这充分说明了情商对于领导人才的重要性。

[点击领取《月入 10 万暴利产品操作秘籍》](#) 网址: [www.chuangful8.com](http://www.chuangful8.com)

领导方式与企业的发展是需要匹配的。松下幸之助说过：“当我的员工有 100 名时，我要站在员工最前面指挥部属；当员工增加到 1000 人时，我必须站在员工的中间，恳求员工鼎力相助；当员工达万人时，我只要站在员工后面，心存感激即可。”

如今的盖茨，正站在员工的背后，通过无等级、人性化的管理，让更多的微软人找到归属感，让员工真正体会到微软不只是让员工来工作、给你钱，同样还关注你未来的发展、关注你的家庭、关注你的职业生涯，使得员工在充满激情中继续为实现微软的霸业而孜孜不倦地工作。

www.779u.com  
整理制作

勤敬是成事之本

"2005-07-25";

勤敬是成事之本

2005 年 07 月 25 日 00:01

“时间走到了今天，能让我感兴趣的不是赚钱，如果我必须在我的工作和拥有很多财富之间选择的话，我会选择工作，我觉得领导着成千上万的聪明能干的人要比在银行里拥有一大笔资金更能令人激动。”盖茨对于微软的事业始终充满了激情，“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的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”在盖茨看来，一个成就事业的人，最重要的素质是对工作的激情，而不是能力、责任及其它。他的这种理念，成为一种微软文化的核心，像基石一样让微软王国在软件世界傲视群雄。“我从来未想过我会变得富有，这根本不是我的梦想，时刻激励着我向上的是一种创造与众不同的愿望。我希望成为一个成功的事业者。”

在盖茨的眼中，勤奋和敬业是成事之本。因为微软一直在从事着用软件刷新世界的面貌一样，这项工作神圣与伟大的。盖茨强调的激情文化实际上也就是把这种使命感注入到自己的工作当中，敬重自己的职业，并从努力工作中找到人生的意义。这其实就是从世俗的角度说的敬业。

缺乏敬业精神是团队建设不容忽视的问题，因为根据盖洛普进行的 42 项独立研究表明，在大部分公司里，75%的员工不敬业，就是说公司里的多数员工不敬业。而且，研究结果也说明，员工资历越长，越不敬业。

而在微软，这种情况很少发生。因为所有的员工都是为了自己的兴趣而来，背负着崇高的梦想进行工作。盖茨本人工作狂热也给员工起了一个良好的示范作用。所以，在微软很少发现浪费资源，贻误商机以及收入减少、员工流失、缺勤增加和效率低下等现象。

在微软经历了七年之痒的唐骏，在第 8 个年头出任微软中国总裁时，上任伊始就推出一系列计划，如军乐团计划、护航计划、春耕计划，分别是针对内部、客户和合作伙伴的计划，这些也都是根据总部的策略赋予了中国的特色。

这些眼花缭乱的改造，多是“有史以来”，常见“规模最大”，而且很多举措在微软全球其他 66 家分公司里甚至都没有先例，2002 年，中国在某种意义上成了微软的“特区”，投资力度更是空前加大，这一切，唐骏从中的积极斡旋功不可没。

作为一个微软的员工依旧保持着如此的工作激情，这不能不说是微软的激情文化使然。自称是“激情的狂热分子”的他显然很善于调动员工的积极性。唐骏对员工提出一个理念“简单加勤奋”。他做什么事都是把问题看得简单一点，工作勤奋一点。这个最低要求就要使员工具有敬业精神。因为，除非团队成员能够尽职尽责，全身心地投入到工作中，否则他们就不可能把事情做好。而个人做不好事情，就没有团队的整体绩效。

唐骏因此在微软也创下了许多个记录：微软中国创造了 10 年历史中最高的销售记录，同时也是微软亚太区 15 家分公司里以及微软全球 32 家大中型分公司中业务增长最快的公司；在微软全球近 80 家分公司当中，微软中国是惟一一家，也是微软历史上惟一一家连续六个月都创造了当月历史最高记录的分公司。

更让他感到自豪的是，这个理念他已经贯彻了好几年了，一直在这么做，后来在一本书中《从优秀到卓越》，发现它的理念，这本书调查了 1143 家公司，从优秀到卓越的企业只做了一件事，就是简单加勤奋。一家企业做到简单加勤奋，就做到了卓越。

这个道理看起来似乎过于简单，但实际上却是颠扑不破的真理。因为 21 世纪是信息时代，信息的传递，天涯比邻，任何时候，任何地方，人们都可以轻易得到任何所需要的知识与信息。当然，你也会知道昨天晚上，你的竞争对手是否比你多掌握了一些你所不知道的信息。这些事情都在告诉我们：必须勤字打头，掌握时间，立即行动！

所有的一切都显示，能够超越你竞争对手的关键，能够帮助你达成目标的关键，能够帮助你占领市场的关键，能够帮助你成功的关键，只有两个，一是勤奋，二是敬业。只有用勤奋和敬业来衡量员工，业务模式才会变得更加简单，管理也才会变得更简单，员工会更加敬业，会更加勤奋。这也就是微软成功的奥秘所在。

www.779u.com  
整理制作

不断适应市场的变化(1)

"2005-07-25";

不断适应市场的变化(1)

2005 年 07 月 25 日 00:01

作为产业的领导企业，微软前面没有人指引方向，而后面却有人在不停地追赶。在领跑当中，微软如何判断自己该跑向何方，盖茨和微软时时刻刻都在遭遇这样的拷问。作为一个软件巨人微软有着一些不为人知的困惑。但是微软始终将市场作为产品的验金石，用市场来衡量产

品的得失利弊。

如今已再也没有人敢轻视盖茨和微软的能量了。有人戏言，盖茨一拍脑袋，就连上帝也

会紧张。根据微软以往的形式风格，只要微软决定去发展，并纳入到战略计划当中的项目，就会让整个市场产生浓郁的紧张气氛。面对市场，微软每次都是舍得出手的。

快速、加速、变速是这个信息时代的显著特征。这种特征只有每个敢于奋起直追的人才能真正理解和把握。而盖茨则是这种节奏的绝好把握者。作为世界软件业的巨头，微软公司最近发生的一系列变化颇为引人注目，比如放弃期权制度，调整全球组织架构，增设七个事业部总监，改变薪酬制度，以客户满意度为主要评价标准等等，这些改变意味着微软公司已经成为一家比较成熟的公司。

盖茨认为，从业界地位和影响的角度，微软是家领导性公司，很多事情都需要做在前面。这就要求微软公司做任何事情，都要从大局的角度来考虑，这就是一个成熟的标志。比如期权制度，就给美国整个高科技企业带来一个全新的概念。现在整个社会对微软的要求也不一样了，社会的需求也是要把微软变得更加成熟。

在过去三年中，微软发生了很大的变化。第一块是业务由区域转而进入行业化，这是市场的需求、客户的需求，需要有更多人懂客户的核心业务，这种销售模式、市场模式以后会按行业来做。第二块，总部的产品开发部门与客户的距离拉近了，把过去的市场部改为市场战略部，这样做的好处是让总部做产品开发的人对市场有更好的了解，微软更直接地面对客户。第三个改变就是微软更关注客户满意度并设立了专门的经理，将客户满意落到实处。

这些变化不仅微软有，整个软件产业也存在这些趋势。作为软件行业的排头兵，盖茨自然是春江水暖鸭先知。当然，这从某种程度上也是微软在网络时代到来时的无奈与被动。尽管微软在引领个人计算革命方面取得了令人目眩的成就，但是互联网似乎渐渐远离了它的势力范围。当网络公司开始崛起时，微软遭受了历史上第一次人才外流的打击：盖茨和他的副手们眼睁睁地看着许多才华横溢的员工兑现了期权，转而投奔炙手可热的新创公司。

在目睹了被誉为互联网四骑士的思科系统、EMC、甲骨文和太阳微系统公司逐渐取代了微软，成为华尔街的高科技新宠之后，盖茨开始痛定思痛，着手变革，应对网络时代的挑战。在这种奋起直追中，除了推出 IE 浏览器外，研发新一代的操作系统 Longhorn，挑战 Google 的举动更是惹人注目。

信息搜索如今已成为仅次于电子邮件的因特网第二大应用，在这个领域，Google 是世界第一，它所取得的辉煌业绩在网络世界已经成为一个令人叹为观止的神话，其上市价定在了 250 亿美元。在看到搜索这个前景无限的新市场后，微软向 Google 抛出了收购的橄榄枝，但经历了几个月的接触之后，Google 拒绝了微软的收购请求。

于是在 2003 年 11 月，微软决心在内部开发最新的搜索技术，并凭借其雄厚的财力和人力资源，迅速使自己的搜索引擎 MSN 在搜索引擎的普及竞争中占据了第三的位置，前两名分别是 Google 和雅虎。微软确立的在搜索领域的目标就是：以 Google 的形象再造 MSN 搜索服务并超越目前的第一号网络搜索页面提供商 Goolge。

在竞争的过程中，微软使出了惯用的招数，先模仿，后利用技术和资金挤压对方的市场空间。如今登上 MSN 搜索页面的用户都可以看到，这个搜索引擎已经把自己打扮的更像 Google 了，同时，微软已经不再试图诱惑你点击它的广告链接，这些广告链接往往分散真正的搜索结

[点击领取《月入 10 万暴利产品操作秘籍》](#) 网址: [www.chuangful8.com](http://www.chuangful8.com)

果。这种办法有可能给微软带来短期的金钱损失，但是对用户来说是个巨大利好。

在微软 MSN 发展的第二阶段，人们将看到微软正忙于精心打造自己的全新搜索技术。微软称这种“下一代搜索体验”将超过 Google 的，以便在一两年内替代雅虎授权的搜索技术。微软的目标不仅仅是找到网站那么简单。微软正在开发与搜索相关的一系列技术，这些技术能分类搜索数字图片以及搜索散落在计算机不同目录中的文件。微软真正的动机是要将搜寻技术纳入其各类软件产品内，而且很可能纳入代号 Longhorn 的下一版 Windows 系统。

www.779u.com  
整理制作

不断适应市场的变化(2)

"2005-07-25";

不断适应市场的变化(2)

2005 年 07 月 25 日 00:01

微软在搜索市场上的出手意味着微软仍旧不放弃在桌面操作系统时代上形成的江山独霸地位，当然他的顺时而动已经显示了他对市场敏感的理解。只是微软凡事都想“独霸”的 PC 时代思维已远远不适合网络时代对“共享”、“双赢”等的要求，这不啻是“旧个人英雄主义”在“新集体主义”面前的跌倒。

但是好在盖茨及微软的决策层对于市场的脉动已经开始有了充分的把握，于是微软公司

极具竞争意识的智囊团意识到再也不能袖手旁观了，才实行拿来主义的，可以想像，开发出适应市场的产品，重新找回 PC 时代的风光，扭转在网络时代的转型中的处处吃力应该是指日可待的了。

超级大礼:

[点此获取《亿万富翁创富核心秘诀!》](#)

闪电亿万富翁创富俱乐部，免费创富精品资料分享平台！最新最好的精品营销创富核心秘诀分享基地！[点击进入官网](#) 网址: [www.yeayu.com](http://www.yeayu.com)