

《微软创始人比尔盖茨生意经》

书籍信息

版次：1

页数：335

字数：

印刷时间：2010年06月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787802207950

编辑推荐

他是一个天才，13岁开始编程，并预言自己将在25岁成为百万富翁；结果，他不仅成了百万富翁，更创造了一个时代。他是一个奇才，独特的眼光使他总能准确看到IT业的未来，独特的管理手段，使得不断壮大的微软始终保持活力。他是一个神话，39岁成为世界首富，连续13年登上福布斯榜首的位置。他像夜空中耀眼的烟花，吸引了亿万人驻足观望。

他，就是微软公司创始人和首席软件设计师——比尔·盖茨。这位“IT英雄”，因微软的行业垄断地位被冠以“黑暗王子”的绰号，还被硅谷称为“软件业里的撒旦”。本书将带你看看他的生意经！

内容简介

做生意，要想赚大钱，关键在于把握趋势……

强烈的欲望也是非常重要的，你必须在心中有非分之想，你必须尽力抓住那个机会。

这个世界并不在乎你的自尊，只在乎你做出来的成绩，然后再去强调你的感受。

在我们这里，体现员工地位和贡献，不是他的职务，而是他的业绩。

没有悟性的创业者，反应就不够灵敏，很难把自己的公司办得火起来。

先有创新的环境，再有创新的人和产品，管理者要做好。

把巨额财富用到科技、教育、医学等领域，有利于社会，也更利于我的孩子。

每隔三年左右，企业必须对自己业务的方方面面进行一次全方位的严格评估。

对于一个大

公司而言，没有一支强

有力的服务队伍，那简直是难以想象的。做生意，要想赚大钱，关键在于把握趋势……

强烈的欲望也是非常重要的，你必须在心中有非分之想，你必须尽力抓住那个机会。

这个世界并不在乎你的自尊，只在乎你做出来的成绩，然后再去强调你的感受。

在我们这里，体现员工地位和贡献，不是他的职务，而是他的业绩。

没有悟性的创业者，反应就不够灵敏，很难把自己的公司办得火起来。

先有创新的环境，再有创新的人和产品，管理者要做好。

把巨额财富用到科技、教育、医学等领域，有利于社会，也更利于我的孩子。

每隔三年左右，企业必须对自己业务的方方面面进行一次全方位的严格评估。

对于一个大公司而言，没有一支强有力的服务队伍，那简直是难以想象的。

我把人品排在人才所有素质的第一，超过了智慧、创新、情商、激情等。

我对市场的分析一点也不落后于我对技术前景的把握和理解。

[显示全部信息](#)

目录

第一章 赢在理想：伟大梦想成就伟大事业

- 1.强烈的欲望非常重要，你必须在心中有“非分之想”
- 2.我曾经发誓要把电脑摆在每一个人的桌子上
- 3.使计算机成为增强人类能力最有效的工具
- 4.切实执行你的梦想，以便发挥它的价值
- 5.破产是一种暂时的困境，贫困是一种思想的状态
- 6.兴趣是追求财富的最大动力
- 7.找出你最了解最赚钱的行业

第二章 卓越执行：这个世界并不在乎你的自尊，只在乎你做出来的成绩

- 1.这个世界并不在乎你的自尊，只在乎你做出来的成绩
- 2.不要对自己犯的错发牢骚，从错误中去学习
- 3.体现员工地位的是业绩，而不是职务
- 4.失败不可避免，但要坚持到底，总能收到意想不到的成效
- 5.若非必要，决不开会
- 6.没有悟性的创业者，很难把自己的公司办得火起来

第三章 竞争战略：做市场领跑者，不做追随者

- 1.我们的目标就是要不断改善我们的产品
- 2.不但要敢于竞争，更要善于竞合
- 3.任何时候，都要专注于自己的优势领域
- 4.领先策略：利用信息来干最好的工作
- 5.微软离破产永远只有18个月
- 6.胆识与谋略成就大事业
- 7.搭上成功者的便车，离成功也不远了
- 8.借助他人的力量飞得更高

第四章 技术创新：创新是做大公司唯一之路

- 1.技术信徒成就了微软的核心竞争力
- 2.科技不断进步，不要坐等未来，乃至失去发展良机
- 3.数量是决定盈亏的关键
- 4.创新是做大公司唯一之路
- 5.设计好图形用户界面，以便互联网等设备发挥最大的优势
- 6.先有创新的环境，再有创新的人和产品
- 7.在科学研究上要保证高投入
- 8.以为掌握了某种技术就能一劳永逸，这样非常危险

第五章 经营艺术：商业竞争是一场用智慧与血汗拼搏的竞技

- 1.每隔三年，必须对业务进行全方位的评估
- 2.只要有人烟的地方，就有商机
- 3.商人就是关键时刻始终维护自己利益的人
- 4.建立事业的蓝图，就是订一份企业计划
- 5.让竞争对手成为带领你前进的老师
- 6.成功而独特的管理方式

- 7.发现别人发现不了的财富
- 8.最好的经营决策是找到合适的伙伴
- 9.我们将研究在未来十年如何向他们(盗版)收钱
- 10.绝不可以用大公司心态去思考，否则必死无疑
- 11.在模仿中超越竞争对手

第六章 客户至上：心里想着顾客，顾客才会把你放在心上

- 1.把握住顾客，就把握住了市场
- 2.人们应该不受时空限制获取信息，这也是我们的战略
- 3.没有一支强有力的服务队伍，是难以想象的
- 4.我告诉员工，编写软件的时候要把用户界面革命化
- 5.力争做到没有任何瑕疵，就像做项目评估工作那样
- 6.乐于思考如何让产品更贴近并帮助客户
- 7.对客户信守承诺，这一服务准则非常重要
- 8.有决心和毅力的成功者往往成为笑到最后、笑得最好的人
- 9.聆听、理解并满足客户的需求
- 10.收集顾客信息，改进产品性能

第六章 客户至上：心里想着顾客，顾客才会把你放在心上

- 1.把握住顾客，就把握住了市场
- 2.人们应该不受时空限制获取信息，这也是我们的战略
- 3.没有一支强有力的服务队伍，是难以想象的
- 4.我告诉员工，编写软件的时候要把用户界面革命化
- 5.力争做到没有任何瑕疵，就像做项目评估工作那样
- 6.乐于思考如何让产品更贴近并帮助客户
- 7.对客户信守承诺，这一服务准则非常重要
- 8.有决心和毅力的成功者往往成为笑到最后、笑得最好的人
- 9.聆听、理解并满足客户的需求
- 10.收集顾客信息，改进产品性能

第七章 人才管理：不放过任何一个天才

- 1.我把人品排在人才所有素质的第一
- 2.在我的手下做事，要细心、知识面广，随时知道自己的错误
- 3.精挑细选才能找到合适的人才
- 4.用一个二流的人比用错人还糟糕
- 5.通过羞愧感与危机感，激发人们的潜能
- 6.不了解下属的工作，就无法有效地管理他们
- 7.在用人上要有足够的胆略与气魄
- 8.我们没有不懂技术的管理人员
- 9.老板是不是善于管理，看看他给员工的报酬就知道了
- 10.我们用股票将所有人紧紧绑在一起

第八章 企业文化：每天清晨醒来，都会为技术进步激动不已

- 1.一定要消除等级隔阂
- 2.聚集大批与他一样热爱微软事业的人
- 3.独树一帜的达尔文式管理风格—适者生存

- 4.没有热忱的领导者，也就教育不出敬业的员工
- 5.人人都能提出建议，公司才会有前途
- 6.为结果、承诺和质量负责
- 7.由于缺乏团队合作而失败的企业，比由于其他原因而失败的要多
- 8.建立良好的劳资关系，取得相互尊重，是企业管理的大事
- 9.“吃萝卜而非鱼翅”才能维持成功
- 10.必须建立起有效的反馈圈

第九章 市场营销：把软件做成人们依赖的必需品

- 1.有一个行之有效的项目
- 2.我对市场的分析一点也不落后于我对技术前景的把握
- 3.先模仿，再用自己的优势挤压对方的市场空间
- 4.消费者在软件的使用上，是有惯性的
- 5.机会并不会自动地转化为钞票，你必须看到它、抓住它
- 6.在市场上不但要敢于硬碰硬，还要善于妥协
- 7.计算机语言必须不断与新的情况相适应

第十章 国际视野：吹响全球竞争的集结号

- 1.对于有眼光的领导人来说，一次机会就够了
- 2.最重要的因素还是我们的远见和高度的洞察力
- 3.海外扩张是微软迎接全球化挑战的关键一步
- 4.我们总是低估未来10年将要发生的变革
- 5.这场软件革命及其带来的结果，让我感觉最棒
- 6.在今天这个时代，商业情报是价值的源头
- 7.NET：建立无边界的信息帝国

第十一章 成功哲学：战胜自己才能创造奇迹

- 1.这个机会可能一个世纪只出现一次
- 2.想同时坐两把椅子，就会掉到两把椅子之间的地上
- 3.机会是夺来的，不是等来的
- 4.工作勤奋，我对自己要求很苛刻
- 5.不管有多忙我都参加运动，让自己精力充沛
- 6.好搭档让你冲向成功
- 7.把所有的冒险都消除掉，成功机会也就没了

第十二章 慈善事业：赚钱需要聪明，花钱需要智慧

- 1.人一旦获得成千上万的财富后，都有责任将它们回馈社会
- 2.我希望自己不是全球首富，这没有任何好处
- 3.把巨额财富回馈社会，更有利于我的孩子
- 4.从事慈善事业——回顾并研究了历史上一些基金会的运作方式
- 5.不把鸡蛋放在同一个篮子里
- 6.不是更多地投入，而是更聪明地投入

第一章 赢在理想：伟大梦想成就伟大事业

2.我曾经发誓要把电脑摆在每一个人的桌子上

30年前保罗·艾伦与我创建微软的时候，我对软件开发充满很多梦想。我们希望自己的软件能够对这个世界产生重要影响，让每一个办公室和家庭拥有电脑也一直是我们讨论的话题。

【财富故事】

从中学时代起，比尔·盖茨就积极寻找适合自己发展的平台，寻觅致富的良机。适应信息社会的崛起，他借助个人计算机事业获得了巨大成功。

大学辍学后，比尔·盖茨白手起家，从一间办公室开始和伙伴编写电脑程序，经过辛勤努力，终于在不断完善原有技术的基础上，于1995年推出了视窗操作系统。这种人性化的界面设计满足了消费者的现实需求，一经推出就受到了大家的追捧。

更重要的是，这种电脑新软件给全球带来了震撼性的影响，它让个人电脑凭借良好的界面真正走进了世界各国居民的家庭，并开始改写人们的生活与思想。

有非凡志向，才有非凡成就。比尔·盖茨对电脑软件的执著，缘于他一个伟大的梦想。1976年，盖茨创建微软的时候，就希望自己的软件能够对这个世界产生重要影响，让每一个办公室和家庭都拥有操作简便的电脑。

2006年6月15日，在华盛顿雷蒙德举行的记者招待会上，盖茨这样总结自己的成功经历：令我们感到惊讶和兴奋的是，梦想中的很多东西都已经成为现实并且涉及到生活的很多方面。我没想到一家令人难于置信且异常重要的公司竟然源于这些最初的想法。

不可否认，比尔·盖茨在创业过程中经历过痛苦的折磨和考验，但是他以良好的心态应对了来自外部的挑战，把自己的精力、热情、理智、坚韧、进取心、执著、竞争精神、渴求完全释放出来，成就了如今的商业神话。

盖茨说过：“在人如同暗夜里的飞蛾，偶然经过一间光亮屋子的短暂一生当中，常常会有这样的时刻：你会感觉自己渺小的所为，在宇宙中毫无意义，而只有当自己成为某种伟大事物中的一部分时，才会感到有所依靠。”正是有了让每个家庭有一台电脑的梦想，他才找到了自信，也找到了自己的商业驱动力。

【生意经】产品概念打开竞争局面

当初，比尔·盖茨许下了要让每一个家庭桌上有一台电脑的宏愿，这不仅是一种梦想的牵引，也是一种产品概念的推出。

第一章 赢在理想：伟大梦想成就伟大事业

2.我曾经发誓要把电脑摆在每一个人的桌子上

30年前保罗·艾伦与我创建微软的时候，我对软件开发充满很多梦想。我们希望自己的软件能够对这个世界产生重要影响，让每一个办公室和家庭拥有电脑也一直是我们讨论的话题。

【财富故事】从中学时代起，比尔·盖茨就积极寻找适合自己发展的平台，寻觅致富的良机。适应信息社会的崛起，他借助个人计算机事业获得了巨大成功。大学辍学后，比尔·盖茨白手起家，从一间办公室开始和伙伴编写电脑程序，经过辛勤努力，终于在不断完善原有技术的基础上，于1995年推出了视窗操作系统。这种人性化的界面设计满足了消费者的现实需求，一经推出就受到了大家的追捧。

更重要的是，这种电脑新软件给全球带来了震撼性的影响，它让个人电脑凭借良好的界面真正走进了世界各国居民的家庭，并开始改写人们的生活与思想。

有非凡志向，才有非凡成就。比尔·盖茨对电脑软件的执著，缘于他一个伟大的梦想。1976年，盖茨创建微软的时候，就希望自己的软件能够对这个世界产

生重要影响，让每一个办公室和家庭都拥有操作简便的电脑。2006年6月15日，在华盛顿雷蒙德举行的记者招待会上，盖茨这样总结自己的成功经历：令我们感到惊讶和兴奋的是，梦想中的很多东西都已经成为现实并且涉及到生活的很多方面。我没想到一家令人难于置信且异常重要的公司竟然源于这些最初的想法。不可否认，比尔·盖茨在创业过程中经历过痛苦的折磨和考验，但是他以良好的心态应对了来自外部的挑战，把自己的精力、热情、理智、坚韧、进取心、执著、竞争精神、渴求完全释放出来，成就了如今的商业神话。盖茨说过：“在人如同暗夜里的飞蛾，偶然经过一间光亮屋子的短暂一生当中，常常会有这样的时刻：你会感觉自己渺小的所为，在宇宙中毫无意义，而只有当自己成为某种伟大事物中的一部分时，才会感到有所依靠。”正是有了让每个家庭有一台电脑的梦想，他才找到了自信，也找到了自己的商业驱动力。

【生意经】产品概念打开竞争局面 当初，比尔·盖茨许下了要让每一个家庭桌上有一台电脑的宏愿，这不仅是一种梦想的牵引，也是一种产品概念的推出。所谓产品概念，是指企业的一切活动都以产品为中心，注重生产大量产品，以产定销。与生产概念不同，产品概念不仅注重大量生产产品，而且在价格合理的情况下，把精力主要集中在提高产品质量上，以此吸引顾客购买。也就是说，产品概念特别注重对顾客需求的把握，强调产品的适销对路。在微软的发展过程中，比尔·盖茨实际上是以这种独创的全新理念来引导企业，适应市场发展，从而使企业有了一个又一个的飞跃。多年来，微软公司一直是用更好的产品、更努力的销售、更出色的广告宣传方式，去占领计算机市场。微软公司推出的产品不是单一的，而是个整体，是整整一套电脑应用操作系统。产品推出同时，公司还派出了大量的销售人员前往世界各个市场，大大地加强了它的推销能力。微软首席执行官史蒂文·鲍尔默向消费者承诺，微软公司将是他们建议和抱怨的最好听众。微软公司投入市场的那些极具特色的广告宣传，几乎是无人可以超越的。即使是在互联网席卷电脑行业的今天，它们的这些努力仍在继续。可以说，不管市场如何变幻，微软公司在比尔·盖茨的带领下，始终致力于要让每一个家庭桌上有一台电脑的宏愿，研发新产品，推行独特的产品战略，在满足市场需求的同时，始终站在了行业的潮头。（1）梦想成就使命。……

[显示全部信息](#)

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

[更多资源请访问www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)