

<<伟大的梦想成就伟大的事业>>

图书基本信息

书名：<<伟大的梦想成就伟大的事业>>

13位ISBN编号：9787504463869

10位ISBN编号：7504463868

出版时间：2009-4

出版时间：中国商业出版社

作者：金实，胡日查 编著

页数：212

版权说明：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：<http://www.tushu007.com>

<<伟大的梦想成就伟大的事业>>

前言

比尔·盖茨从一个不名一文的青年成为了一个举世闻名的人，他成功了。

那么，他成功的秘诀是什么呢？

那便是伟大的梦想成就伟大的事业。

回望比尔·盖茨所走过的路，我们不难看出他对梦想的执著追求，我们不难看出一代名人所折射出来的智慧。

比尔·盖茨式的王者霸气让我们领略了英雄的豪情与壮志；比尔·盖茨式的经营信念，让我们一睹他那百折不挠的英雄气概；比尔·盖茨式的发展战略，让我们从中领悟到其敏锐的洞察力；比尔·盖茨的管理思想，折射出现代管理的人性之美；比尔·盖茨是商场的英雄，他也有着强烈的危机意识，他亦深刻地懂得不进则退的道理，他是一个不打没把握之仗的伟人，他以非常英明的姿态、用稳健求进的方式去尝试。

他也懂得团队的重要性，他聚揽了顶尖的才俊在自己的周围；他是电脑王国的“王者”，所以他更懂得创新的价值；他是个与时俱进的人，他奉行着“学无止境”的准则。

<<伟大的梦想成就伟大的事业>>

内容概要

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

有人说，比尔·盖茨的成功，主要归功于他最初怀揣着的那个不为人知的梦想：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。

比尔·盖茨自己也多次公开认同这个观点，他说，正是这个梦想使他领导着微软从一个软件小作坊而发展成为今天称霸全球的王牌企业。

商业奇才们促进了一个时代的巨变，而新时代的变革又不断呼唤着新的奇才出现。

无疑，站在今天这个新时代的起点，我们每个人都面临着机遇和挑战！

金融危机的加剧，严重地影响着我们每个人的自身发展，在这样一个艰难的时刻，谁如果感受不到这一点，谁就会被无情地淘汰出局。

此时，我们需要学习学习再学习，从成功者的身上。

激发和催生我们的梦想，以期成就我们伟大的事业，有一天与他们站在同一条起跑线上。

抓紧阅读吧，本书将告诉你这个使你早日成功的秘密。

<<伟大的梦想成就伟大的事业>>

书籍目录

第一章 气吞山河的盖茨式称霸气——赶尽杀绝，惟我独尊 上帝也要让位 从合作到分庭抗礼 毫不留情的王者风范 我是最棒的 置之死地而后生第二章 百折不挠的盖茨式经营信念——正视失败，大胆尝试 失败是成功的一种需要 没有不可能的事情 坚韧的信念成就巨大的经营业绩 信念使压力变动力 牢牢抓住一个世纪可能出现一次的幸运 在时间中赢得机会第三章 独具慧眼的盖茨式发展战略——深谋远虑，志存高远 超常战略体现顶尖经营智慧 眼光独到，准确定位 梦想是明天的现实 高速运转的思维 不断奔向新的目标 远见就是财富第四章 别具一格的盖茨式管理思维——环境一流，激情洋溢 给员工一个充分发展的空间 便捷的电子邮件沟通系统 最佳的人才激励机制 工作与娱乐各得其所 塑造独特的企业文化 追求卓越的领导素质 懂得授权给下属第五章 不进则退的盖茨式危机意识——制造危机，警惕未然 再优秀的企业也会倒闭 捕捉坏消息，永远保持清醒 建立风险防御机制 永远走在别人的前面 勇于突破新瓶颈第六章 稳健求进的盖茨式冒险挑战——胜算在握，敢于挑战 决策不是赌博 关键的机遇总藏在冒险中 “单挑”来自莫大的勇气 敢于应对各种挑战 具备预测风险的眼光 不打没有把握的仗第七章 团队至上的盖茨式核心凝聚——齐心协力，共创神话 为了共同的奋斗目标 激励“士气”，打造无敌团队 每一个成员都是权威，管理者不是霸王 保留小公司的感觉 用心选择创业搭档第八章 顶尖才俊的盖茨式商业博弈——聪明第一，人尽其才 一流的环境，一流的人才，一流的工作业绩 人才云集，求贤若渴 达尔文式用人策略：适者生存，不适者淘汰 网罗天下最出色的5% 人人都是工作狂 年轻是最宝贵的财富 聪明人推荐聪明人 用一双慧眼识别明星员工第九章 永立潮头的盖茨式创新观念——日新月异，领先一步 新技术是企业竞争的核心优势 创新，才能更好的生存 “落后就是耻辱” 创新型员工是企业发展的源泉 加强研发，领航时代 独一无二，惟我独尊 做行业标准第十章 乐此不疲的盖茨式学无止境——发展动力，创新引擎 知识经济时代需要知识的不断更新 新知识是现代企业发展的动力 与时俱进，学习推进 向竞争对手和标杆企业学习 学习提高企业的经营管理能力 永远走在时间的前面第十一章 尽善尽美的盖茨式顾客服务——先听为主，知彼知己 把顾客的需求放在第一位 尽力满足顾客的需要 以优秀的品质吸引人 倾听来自顾客的声音 客户永远不会错第十二章 互惠互利的盖茨式合作双赢——借力发展，共赢天下 单枪匹马做不成惊天动地的大事业 借鸡下蛋的联合发展策略 站在巨人的肩膀上飞得更高 善于合作才能赢得成功第十三章 超常卓越的盖茨式营销公关——无孔不入，广交朋友 市场是企业的命根子 抢在前面，先人为主 艺术性地看待盗版 出其不意，攻其弱点 以变应变 推行多元营销，抢占全球市场 合作共赢的营销模式 建立良好的关系网 让竞争对手也成为朋友第十四章 深思熟虑的盖茨式理财方式——谨慎而行，节俭高效 均衡的投资组合 每笔钱都有最合适的去处 把钱花在刀刃上 赚了钱，也要懂得含蓄 “算大账”的精明理财之道

<<伟大的梦想成就伟大的事业>>

章节摘录

第一章 气吞山河的盖茨式称霸气——赶尽杀绝，惟我独尊 上帝也要让位 1975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。

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试金石，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。

根据微软以往的行事风格，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的理解和把握。

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。

比尔·盖茨身上所体现的这种“敢叫上帝让位”的王者气度，是他取得财富的精神动力。

比尔·盖茨是互联网上的宠儿，有关他的神话一打一打的，其中一则如下：美国总统比尔·克林顿、副总统阿尔·戈尔与比尔·盖茨在一起坠机事件中遇难。

他们都被带上天堂，站在上帝气势雄伟的白色宝座之前。

上帝俯视三人，然后先对阿尔·戈尔说话。

“阿尔，你相信什么？”

” 阿尔答：“如果使用更多的冷煤，地球会变成一座温室，人人都会丧命。

”上帝微笑着说：“过来坐在我的左边。

”上帝接着问比尔·克林顿。

“克林顿，你相信什么？”

”克林顿回答：“我相信人饥己饥，人溺己溺。

”上帝微笑着说：“过来坐在我的右边。

<<伟大的梦想成就伟大的事业>>

”上帝接着问比尔·盖茨。

“比尔，你相信什么？”

”盖茨笑一笑，然后说：“我相信你坐的是我的椅子。”

”这就是比尔·盖茨的个性！

王者的个性！

比尔·盖茨的微软公司处于一枝独秀、占据主要软件市场的良好发展状态。

然而，盖茨对这样的成绩不以为然，在他头脑中想的更多的倒是公司未来的处境、未来的发展和未来的风险。

从合作到分庭抗礼 盖茨和艾伦就公司的名字，讨论过多种方案。

——奥特公司（Outcorporated Inc）有限公司（Inlimited Ltd），艾伦与盖茨公司（AllenGates）。

而“微软”来源于在与密斯特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。”

”这给了盖茨灵感，便把公司的名字成为“Microsoft”。

大约就在他们把公司搬到西雅图的时候，把其中的破折号拿掉了，于是公司称为“微软”。

他们把以前湖滨中学程式设计小组的成员征募了过来，作为微软的第一批成员。

开始时，盖茨与艾伦的合伙关系虽然是平分的，但不久，盖茨就讨价还价，将比率变成四六分。

盖茨得六。

盖茨对此并不觉得愧疚，他的理由是：除了转包的工作以外，艾伦还领MITS的薪水。

以微软的员工身份，盖茨工作的收入只限于著作权的权利金。

多年来，盖茨逐渐脱手持股，如今他拥有该公司约22%的股份权。

虽然微软成立，但盖茨和艾伦一直在。

MITS兼职，在等到Basic被接受之前，他们是不会离开罗伯茨的。

微软创立伊始，与MIST的关系十分模糊。

确切的说，微软是寄生于MITS，，1975年7月下旬，微软与罗伯茨签署了协议：允许MITS在全球范围内使用和转让Basic语言及源代码，包括第三方。

微软最多可获利18万美元。

按照此合约，MITS必须尽“最大努力”销售微软的BASIC程式语言，而不是由微软直接向客户销售该软体。

但罗伯茨一方面希望该语言为自己的机器所专用，另一方面他也有自己的理由：他觉得盖茨和艾伦在写出BASCI后，并未对该语言进行进一步改进，也没有调试出什么毛病。

而MIST，需要请一大批程序员做这些事情。

再加上当时社会上到处充斥着盗拷的程式语言。

于是罗伯茨放弃了对BASIC的销售，这激起了盖茨的愤怒。

这时的微软已在与MITS交易中初战告捷。

积累了一部分资金，羽翼渐丰。

况且那两个野心勃勃的青年人是不甘做人家的附庸的。

盖茨早就想脱离与。

MITS的关系了。

使用者广泛的：BASIC语言，竟使它成为微电脑的标准语言。

这为微软后来的辉煌腾达打下了基础。

借助MITS之力起步的微软终于等到了独立门户的时候。

在1976年末，盖茨终于决定离开MITS，闯自己的天下。

他们把公司从坎部里奇搬到了西雅图。

两个月后，4年级已念了一半的盖茨也永远离开了坎部里奇。

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。

<<伟大的梦想成就伟大的事业>>

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windows 1.0——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期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MsDOS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期限的许可证条件。

毫不留情的王者风范 微软的霸道作风令许多公司恐惧和厌恶，这使得微软在选择盟友时不是十分顺利，但比尔·盖茨一直坚持这种残酷无情的竞争手段，他自己承认，如此对待其竞争对手，其实是对失败的恐惧，担心微软有朝一日被人取代。

例如，帕特森曾经为研发DOS系统而立过汗马功劳，作为帕特森曾对微软所做贡献的酬报，盖茨曾宣布帕特森享有无偿出售DOS的许可权。

因此，帕特森自创一家公司，可是公司经营业绩不好，有破产之虞，以致一位外国经纪人想要购买该

<<伟大的梦想成就伟大的事业>>

许可权。

盖茨闻讯，大为震怒，经过谈判，以100万美元赎回了该许可权。

微软在维护自己的DOS权利上历来毫不留情，违者必究。

为了不断赶超对手，占据市场的绝对优势，比尔·盖茨的周围聚集了一大批计算机软件的天才。

有人回哈佛时遇见盖茨，曾邀请他和几位朋友一道聚谈。

后来感叹说：“我好像是来到了山峰之巅，聆听上帝之声。

” 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。

”
.....

<<伟大的梦想成就伟大的事业>>

编辑推荐

《伟大的梦想成就伟大的事业》让你领略商业奇才的梦想之路，洞察世界首富事业成功的秘密。循着天才伟大的足迹，创造一个又一个属于我们自己的传奇。

比尔·盖茨是如何一步步走向财富顶峰的呢？

那便是他那赶尽杀绝、唯我独尊的王者霸气，是他正视失败、大胆尝试的英雄气概，是他深谋远虑、志存高远的独到眼光，是他制作危机、警惕未然的忧患意识，是他胜券在握、敢于挑战的冒险精神，是他日新月异、领先一步的创新理念，是他先听为主、知己知彼的服务意识。

<<伟大的梦想成就伟大的事业>>

版权说明

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:<http://www.tushu007.com>