

# 《CEO巅峰对决：乔布斯VS比尔·盖茨》

## 图书基本信息

书名：《CEO巅峰对决：乔布斯VS比尔·盖茨》

13位ISBN编号：9787544264853

10位ISBN编号：7544264858

出版时间：2013-5

出版社：南海出版公司

作者：竹内一正

页数：147

译者：曲鹤

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《CEO巅峰对决：乔布斯VS比尔·》

## 前言

史蒂夫·乔布斯，苹果公司CEO，用iPod引领了音乐界的一场革命，用iPhone拓展了移动电话行业的新视野。2009年，被美国经济杂志《财富》评选为“近十年美国最佳CEO”。比尔·盖茨，一手将微软公司打造成为世界第一的软件企业。年仅37岁时，便成为全球首富，并且连续13年蝉联全球首富宝座。总资超过400亿美元。乔布斯与盖茨，二十世纪后四分之一时期，全球经营者中的代表人物。“两大天才，巅峰对决，孰胜孰负？”脑海中突然蹦出这个疑问。本书通过追溯两大天才经营者的奋斗轨迹，大胆判定最佳CEO人选。对管理能力、新产品开发能力等十二项能力进行剖析，从而准确衡量二者的能力。乔布斯与盖茨，常常被世人拿来做对比，二者有很多可比之处。比如，二者都是1955年出生，成长环境却迥然不同。乔布斯是私生子，养父养母均为蓝领工人，在学校里更是与优等生毫不沾边的问题学生。盖茨却出生于富裕家庭，父亲是律师，读名门私立高中，后顺利升入顶尖学府哈佛大学，标准的优等生成长轨迹。盖茨是位现实主义者。与商品的完美度相比，他更看重商机，竞争意识十分强烈，执着于胜负。他擅长模仿借鉴前人，回避新产品的风险，将上市后受欢迎的产品加以改良，从而占领市场，击败对手，坚持稳健的经营理念。与此相对，乔布斯是位完美主义者。他从心底鄙夷模仿他人产品的行为，执着于创造出可以震惊世界的经典，为此，他甚至可以赌上人生的全部，因为开拓新的领域、新的市场可以让他感到无比快乐。但是，由于太执着于原创，导致了人生大起大落，起伏不定。虽然二者具有种种不同点，却无疑都具有强烈而鲜明的个性。传闻乔布斯是个随行潇洒、放荡不羁之人。事情发生在他还是雅达利公司一名小职员的时候，他奉命到海外出差，结果顺路跑到了印度去灵修，最后钱花光了，才回到国内。而对于盖茨，大家可能都会理所当然地认为他是一名典型的喜爱电脑的优等生。实际上，他也有肆无忌惮的一面，这一点与乔布斯十分相似，甚至有过之而无不及。他喜爱汽车，是个速度控，成为违反交通规则的习惯犯，还曾被传到法庭审问。学生时代很自负，因此与周围人纷争不断。如此特立独行的两位天才，在电脑大众化的转型期，嗅到了商机。乔布斯在就职于电视游戏机公司期间，盖茨在就读于哈佛大学期间，几乎同时投身于电脑行业。两人行事作风勇猛大胆，却也注重细节完美。乔布斯曾命令技术人员“Mac必须做到比电话簿还小”，盖茨也曾因为“代码行数过多”而大发雷霆，二者的细节完美主义可见一斑。对共事的同事来说，二者都是难对付的领导，但与通用等美国三大汽车制造商的脱离实践，高高在上、不问一线生产，甚至不开本公司汽车的伪经营者相比，他们是真正的经营者。他们发自内心地热爱自己的产品，注重团队合作，与优秀的员工共同努力，并且勇于承担风险，永远站在战斗的最前线。作为独裁者，他们都毫不逊色，乔布斯与盖茨，到底谁是最佳经营者，让我们分个高下！

# 《CEO巅峰对决：乔布斯VS比尔·》

## 内容概要

# 《CEO巅峰对决：乔布斯VS比尔·》

作者简介

## 书籍目录

目录：

第1章 【经营能力】为何他们能够创办世界一流企业

CEO之力 “拓荒人”乔布斯与“收获者”盖茨/002

现实主义的盖茨，完美主义的乔布斯 / 002

依靠对手失误而得分的盖茨 / 004

趁虚而入，抢占先机 / 005

毫无危机感的没落帝国 / 006

惯用精品战略应对挑战的乔布斯 / 007

皮克斯动画开启CG技术新时代 / 008

乔布斯是拓荒人，盖茨是收获者 / 009

【判定结果】CEO之力 不断提高销售额的盖茨是赢家吗? / 012

洞察力 为什么他能够引领潮流，走在时代的前面 / 016

让微软的软件装进所有PC / 016

逆时代大势而上，迷失的乔布斯 / 018

“云”是谁的伙伴? / 019

也曾脱靶的盖茨 / 020

乔布斯预测“未来价值走向”的能力 / 021

【判定结果】洞察力 十年河东，十年河西 / 023

管理能力 有区别，却都喜欢亲临基层 / 025

不靠风险投资，靠产品 / 025

稳健有余，创新不足的盖茨 / 026

谨防尾大不掉 / 027

打造一个无所不能的空间，打破常规束缚的乔布斯 / 029

锁定核心人物 / 030

出其不意的褒奖，百分之百的效果 / 031

操控独裁者之法 / 032

【判定结果】管理能力 势均力敌，平分秋色 / 034

第2章 【人格魅力】揭秘他们的本质，探索魅力的源泉

人格 成为二人的部下，你做好心理准备了吗? / 038

超高压上司，甚至会逼到部下心脏病发作 / 038

想说就说，说完就走 / 040

被很多人讨厌，却被更多人爱戴的乔布斯 / 041

历史是胜利者书写的 / 043

亿万富翁的盖茨，付停车费时却是吝啬鬼 / 044

无忠心，无酬劳 / 045

没有步小室哲哉后尘的盖茨 / 046

欲取先予的乔布斯式 / 048

【判定结果】人格 都无法被称为高尚者 / 049

成长历程 富有家庭的儿子和普通的蓝领的养子 / 051

成绩优秀，品行低劣的盖茨 / 051

乐于指出老师的错误，令老师讨厌的学生 / 052

让同乘者惊恐不已的速度控 / 053

非常不注重仪表 / 054

孩提时代起就唯我独尊的乔布斯 / 055

在印度流浪，在公司免费玩游戏的不良员工 / 056

拒不承认是孩子的父亲 / 058

【判定结果】成长历程 顺利成长的是盖茨，但是…… / 059

人才聚集力 “逆溯型”与“太阳型” / 060
拒不雇佣愚者 / 060
口口相传地吸引 / 061
用强烈的光线吸引人的乔布斯 / 063
吹牛皮、夸海口、追问到底 / 064
【判定结果】人才聚集力 “逆溯型”和“太阳型”的优缺点 / 067
第3章 【突破力】他们是如何渡过难关的？
新产品开发能力 完全不同的开发姿态 / 070
盖茨——生产能卖的产品 / 070
最强对手的出现 / 072
靠“多栖发展”渡过危机的盖茨 / 073
回归苹果后注重“多方借鉴”的乔布斯 / 075
断言“只要是你们，一定可以克服的” / 076
CIA式的神秘主义 / 078
没有创新的“苹果”不是真“苹果” / 079
【判定结果】新产品开发能力 乔布斯胜出 / 081
谈判力 华丽主义的乔布斯与实用主义的盖茨 / 083
合约书上的谈判高手盖茨，合约书外的谈判高手乔布斯 / 083
创造了了不起的商业模式 / 084
矛盾不断加深的盖茨和罗伯茨 / 085
走钢丝还要脚踏双丝，难道不害怕吗 / 086
以貌取人导致遭遇挫折 / 087
盖茨面临最大的危机 / 089
打官司也不曾停止拓展业务 / 090
用梦想赚钱的乔布斯 / 092
王牌不断，对手不安 / 093
蛙吞象的时刻 / 095
【判定结果】谈判力 一次正面交锋定胜负 / 098
击败对手的能力 乔布斯的“真正敌人”是谁？ / 099
遇盖茨的剑而折断的“笔” / 100
摸了老虎屁股的网景 / 102
对恩人也毫不留情的乔布斯 / 103
不择手段，追击对手 / 104
政权交接后，笑脸安慰 / 106
【判定结果】击败对手的能力 从整个企业的立场来看，盖茨是胜者 / 108
第4章 【工作能力】检验作为商人的能力
沟通能力 乔布斯的发布会打动人心的理由 / 110
一句话摧毁一个大企业 / 110
对盗版态度坚决的盖茨 / 111
成为企业发展基础的“公开信” / 112
“双面性”是盖茨最大的武器 / 113
留下数场经典演讲的乔布斯 / 114
乔布斯演讲的五个秘诀 / 116
拼命练习，就不会有致命的失败 / / 117
【判定结果】沟通能力 乔布斯胜出 / 120
市场营销能力 从计算机公司到品牌企业 / 121
借鉴化妆品行业的诀窍 / 121
有品牌才有英雄 / 122
“Windows”诞生记 / 123

微软实施品牌战略 / 125  
塑造品牌形象，销售商品 / 126  
广告成功，销售失败，等于毫无作用 / 127  
品牌力量源自口碑 / 128  
不能被媒体摆布，要利用媒体 / 130  
【判定结果】市场营销能力 二人难分伯仲 / 133  
认真工作之力 超级工作狂盖茨 / 135  
睡着也思考的盖茨 / 135  
为什么能够全速跑完马拉松全程 / 136  
全身心投入工作后便忘记了金钱 / 137  
命运的抉择意外而至 / 138  
花费十二年才取得成功的Word / 140  
从战败中学会的东西要更多 / 142  
【判定结果】认真工作之力 二者都是超级工作狂 / 144  
乔布斯和盖茨教会我们的那些事 / 145

## 章节摘录

版权页：插图：为了抓住商机，注重速度当然也十分重要。盖茨为了尽快推出一代产品，会全力以赴。过于注重速度，急着推出一代产品的想法，也导致了产品完成度低。比如，1983年微软急着推出MS word版本1.0，各种粗制滥造，以至于到产品臻于成熟为止，花费了整整12年的时间。但是，更值得关注的是，微软展现出的坚持不懈、孜孜不倦地追求升级版的态度。也就是说，微软在推出一代产品之后，才开始显现真正强大的本性。微软的一代产品从来没有取得过压倒性的胜利。换句话说，微软的一代产品是从市场的失望与无视中开始成长的，工程师们脚踏实地，不断努力改良产品的姿态，正是盖茨管理有方的完美证明。当然，盖茨也从不对开发一线的技术人员说“慢慢开发也没关系”之类的话。相反，为了让开发一线的技术人员在比他们自己设想的开发周期更短的时间内完成任务，他会不断给技术人员施加压力。但是，即使不能按照期待的时间完成任务，也坚决不会放弃，弃之不管。其实，软件开发工作本就不是光鲜亮丽的，更像是步兵部队一样每天都行进一点。就像匍匐前进一样，让人身心反复承受煎熬。让这样的工作现场时而充满阳光，时而阴云密布，这就是盖茨的管理方式。有时候，面对已经写好的程序，他会激励部下说：“要是我的话，能写出更少的代码行数。”盖茨也会通过找到强敌，设立目标，来提高团队的士气，希望以此提高开发速度。盖茨从他的个人经验总结，认为“最好的软件不是由大规模的开发部门开发的，而是出自于小型的开发团队之手”。微软从创立开始，就一直是人少、高效、拼命，然后做出大成果。这段经历对盖茨来说十分宝贵。即使微软的营业额不断攀升，盖茨也没有轻易扩大规模，增加人员。微软公司扩大后，人数不断增多，盖茨也会把员工分成组，每组最多200人。因为业务扩大，要将公司迁到华盛顿州雷德蒙德市的时候，盖茨就要求将建筑设计成小团队可以一起工作的环境。盖茨非常在意团队氛围是否融洽，他希望队员之间彼此可以毫无保留，畅所欲言。盖茨从不懈怠，始终坚持“即使微软成为超级企业，也不能成为巨大企业”。谨慎小心、坚忍不拔正是盖茨管理的强大武器。



# 《CEO巅峰对决：乔布斯VS比尔·》

编辑推荐

# 《CEO巅峰对决：乔布斯VS比尔·》

## 精彩短评

- 1、很有意思的比较
- 2、看完之后更加了解两位大神。但是不喜欢这种人物切来切去的转换对比。看着有点昏，思维有时候转不过来。字数不多，所以写的很简洁。相对来说还是喜欢稍微详细一点的传记。
- 3、还原真实的乔布斯和盖茨，其实他们也并不是神话一样遥不可及。喜欢国外作者实事求是的写作态度，国内的作家都喜欢强行把人“神化”
- 4、文艺青年不适合创业？你为什么工作？
- 5、\* 他们都是从技术开始，都是很有特色的管理者；作为管理者应该读下这本书，感受他们的管理风格；作为CEO更应该读下，欣赏他们的人格魅力；作为技术人员，也可以感受下他们的拼搏。  
\* 付出才会收获，不要懒散，拼搏吧

## 精彩书评

1、同是1955年生人，同是IT时代商业帝国的掌舵人，同在20世纪末深刻地影响了人们的生活方式，说乔布斯和比尔·盖茨是一时瑜亮绝不为过，对二人的比较从未停止。本书可算作休闲类的商业书籍，它包含大量基本事实，穿插一些二人的轶闻，用可读性很强的文字展示了两位商业奇才出类拔萃的能力、跌宕起伏的创业经历，也从某些层面揭示了微软和苹果成功的原因。就连我这样不爱看商业书的也看得津津有味。不过别以为看了这书就能成比尔盖茨或乔布斯，他们都是货真价实的天才，而天才无法复制。乔布斯在70年代中期就预见到了个人电脑时代的来临，比尔盖茨在大家都关注硬件的时候就认定软件为王，这种非凡的对未来价值取向的洞察力并非后天努力可获得。另外，网上时不时会流传一些跟二人有关的心灵鸡汤，比如“成功者必备的十种品质”之类的，看完本书，你就知道那些全是扯淡。事实上，为了让自己的公司在竞争惨烈的商业世界中生存下来，他们跟所有成功的CEO一样，具备一些不被传统道德观认同的特质，比如狡诈、霸道、独裁、自大、冷血。更别提他们自身那些跟CEO无关的缺点了。如果他们不是乔布斯和比尔·盖茨，而只是你的同事，我相信他们绝对是被其他人在背后天天骂的类型。他们绝不是招人待见的好好先生，但他们，的确改变了这个世界。而今，乔帮主已逝，比尔·盖茨也卸任了。但苹果和微软帝国仍在，它们还会存在多久，它们之间的较量会怎样继续，仍然让人充满期待。

2、乔布斯，比尔盖茨，苹果，微软，这些我们再熟悉不过的名字。这本书，让我看到了更加现实的他们。他们的传奇改变了我们整个世界，他们早已家喻户晓。他们的故事我们已经读了很多很多，而这本书，有两个方面让我印象深刻：第一，他们有很多可比之处。这个以前就知道，但是看这本书的时候，我不止一次感叹，他们两个居然有这么多可以比较的地方。不管是相似的还是不同的，他们的确有这么多方面可以放在一起同台竞技。第二，他们有许多地方不够优秀，甚至可以说他们在很多方面让人特别厌恶，虽说人无完人，但整体来说，他们并不是讨人喜欢的人。这让我觉得他们更加贴近现实，而没那么超凡脱俗。虽然这本书是对他们的比较，但其实结果并不是最重要的，更重要的是我们对他们有更多的了解。这就是现实中的他们。

## 章节试读

### 1、《CEO巅峰对决：乔布斯VS比尔·盖茨》的笔记-第61页

平时多么聪明都不算，在压力重重的情况下依然能够发挥聪明才智才是重点

### 2、《CEO巅峰对决：乔布斯VS比尔·盖茨》的笔记-第137页

为了金钱而工作，不是真正意义上的工作

### 3、《CEO巅峰对决：乔布斯VS比尔·盖茨》的笔记-第131页

坚持不能受媒体的摆布，要掌控媒体

### 4、《CEO巅峰对决：乔布斯VS比尔·盖茨》的笔记-第43页

历史是胜利者书写的

### 5、《CEO巅峰对决：乔布斯VS比尔·盖茨》的笔记-第34页

在发明与产品之间横亘着一道“死亡之谷”，要想越过“死亡之谷”，一位拥有强悍领导力的魔鬼式将军必不可少乔布斯说过，要想制造一个产品，你得把5000个问题装在脑子里，要想制造伟大的产品，good idea远远不够

### 6、《CEO巅峰对决：乔布斯VS比尔·盖茨》的笔记-第41页

被更多人讨厌，却被更多人爱戴的乔布斯恨我或者爱我

### 7、《CEO巅峰对决：乔布斯VS比尔·盖茨》的笔记-第29页

如何管理员工：

盖茨：盖茨非常在意团队氛围是否融洽，他希望队员之间彼此可以毫无保留，畅所欲言。融洽的团队氛围十分重要

乔布斯：打造一个无所不能的空间，打破常规束缚。只要是你，我相信一定没有问题鼓励员工直接忽略中间管理层，摒弃金字塔式的命令传达方式

### 8、《CEO巅峰对决：乔布斯VS比尔·盖茨》的笔记-第128页

苹果在电视广告中却不启用名人或者是人气演员。因为名人一出现，观众就会减少对产品和企业本身的关注，甚至不留下任何印象。产品才是真正的主角

# 《CEO巅峰对决：乔布斯VS比尔·》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)