

# 《比尔盖茨商道全书》

## 图书基本信息

书名：《比尔盖茨商道全书》

13位ISBN编号：9787560156873

10位ISBN编号：7560156878

出版时间：2010-5

出版社：吉林大学出版社

作者：张祥斌 编

页数：342

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)

# 《比尔盖茨商道全书》

## 前言

在我们这个星球上，有一个叱咤商海的传奇人物，他13岁开始编程，并预言自己将在25岁成为百万富翁；他是一个巨人，独特的眼光使他总是能准确看到IT业的未来；他更是一个神话，20岁开始领导微软，31岁成为有史以来最为年轻的亿万富翁，37岁成为美国首富并获得国家科技奖章，39岁身价超过股市大亨巴菲特而成为世界首富。——他，就是比尔·盖茨。这个伟大的美国人，像夜空中耀眼的烟花，刺痛了亿万人的眼睛，也照亮了亿万人的梦想。你想拥有比尔·盖茨那样的财富吗？你想拥有比尔·盖茨那样的成就吗？你想拥有比尔·盖茨那样的智慧吗？那就翻阅本书吧，本书详细地讲述了比尔·盖茨如何从一个一名不文的文弱书生走向全球首富的成功之道；讲述了他如何利用自身的优势去抓住身边的机遇，并凭借着不断的技术创新和管理创新，成为新经济的英雄偶像；讲述了他财富后面隐藏着的更为根本的东西——那就是让他成名、致富的秘密；让他跌倒后重新站起来的经验教训；他经年累月与人周旋所摸索出来的交际黄金法则；他在关键时刻力挽狂澜的精神支柱……正靠着这些，他走到了让我们无比钦羡的人生巅峰。他超乎常人的个人素质，他的生意头脑，他的管理大智及成功的用人之道，都给我们以启发。衷心感谢你对本书的关注！由于学识所限，加之时间仓促，本书不当之处自是难免，诚望批评指正。

# 《比尔盖茨商道全书》

## 内容概要

《比尔·盖茨商道全书(最新经典精华版)》内容简介：他是一个天才，13岁开始编程；他是一个商业奇才，独特的眼光使他总是能准确看到IT业的未来；他更是一个传奇，39岁便成为世界首富，并连续13年登上福布斯榜首的位置，这个神话就像夜空中耀眼的烟花，刺痛了亿万人的眼睛。然而，他退休之际，却将自己全部财产捐赠，用于慈善事业。他就是原微软公司主席和首席软件设计师比尔·盖茨。

## 书籍目录

第一章 拥有创业的梦想 梦想创造事业 有梦就去追 最要紧的是眼光 对自己有清醒的认识 坚持自己的个性 着眼于未来 走在时间的前面，就是赢得了起跑 找到适合你的选择 挖掘自身的潜能 想到就要做到 以信念对抗生存的压力 对工作的投入源于热爱 享受工作的快乐 一生做好一件事第二章 人才兴，事业兴 雇用热爱事业的人 注意招收“鲑鱼式”人物 抛开年龄上的成见 举贤不避亲 创建企业的“智囊团” 要雇用最出色的员工 微软衡量好员工的十个标准 注重年轻、有才华的人 超极限用人术 注重沟通，打造高效团队 优秀团队创造微软神话第三章 实行别出心裁的管理 决策不是赌博 运用知本管理知本 简洁高效的网络化管理 让会议迸发出创意 保持小公司的感觉 金字塔式的分层管理 成功而独特的管理方式 每一个成员都是权威，管理者不是霸王 了解与你合作的性格迥异的人 学会尊重员工是企业走向人本管理第一步 怎样支付员工的报酬 以成败论英雄 懂得授权给下属 给员工一个宽松的环境 靠人格化管理微软 工作与娱乐两不误 一视同仁，严格要求每位员工第四章 建立牢固的利益同盟 盖茨的人际关系法则 选择最好的商业搭档 化敌为友是一种魄力 “不平等条约”也要签 借鸡下蛋，他为我用 借助外力再次腾飞 巧借他人创意 联合发展策略 找到合作双方的互补点 建立广泛的社会关系 人际交往中不要“过度投资” 与中国“亲密接触” 巧用人脉演绎财富神话第五章 市场第一 再优秀的企业也会倒闭 捕捉坏消息，永远保持清醒 利用对手破绽抢占市场 调整战略结构，夺取市场 利用强大的促销宣传攻势 实施本地化策略 不断扩大新领域 以“礼”“俘”人 主张开发性营销 尊利多销占市场 让“个人电脑”深入人心 “买一赠一”的捆绑式销售 多方位分销渠道 善于使用价格策略来挤垮竞争对手 绝不要自己降低售价 思考如何让产品更贴近客户 顾客就是上帝 倾听客户的声音 客户永远不会错第六章 抓住一切机遇 “抓住了一个世纪可能只会出现一次的幸运” 发现别人发现不了的财富 果断出击，敢于冒险 比尔·盖茨给冒险家的三十四条建议 发现隐含的玄机 面对商机，不停猛挖 利用信息捷足才能先登 找到下个市场入口 “盗版”也可以赚钱 用法律保护自己 见机即动，后发制人亦全胜 匠心独运，取舍间定输赢第七章 不断超越自我 瞄准全球市场 合理扩张也是竞争 “落后就要挨打” 走自己的软件之路 让对手失血过多死亡 技术魔力创造的先机 备起直追，终获全胜 走在商业规则的前面 把创新当作公司发展的活力 快速推陈出新 不断适应时代的变化 模仿也可以是一种创新 不断追求产品质量 成为“新经济先知” 成为微软的“幻想家” 讨时创新，事事创新 让有人烟的地方就有微软第八章 善于理财 财富是一点一滴积累起来的 有钱不置半年闲 不是更多地投入，而是更聪明地投入 不在意被看成吝啬鬼 同样金额的钱，对不同目标有不同价值 丢开无利可图的事 正赚钱的金牛？照砍！ 掌控“鸡蛋分篮，分散投资”的本领 股票成功上市，成为世界级富豪 别让金钱把你压垮 快乐比金钱更重要 别做财富的奴隶 把财富当作一个“符号” 你看过这样的亿万富翁吗？ 积极投身公益事业第九章 创建一个学习型组织 知识经济时代需要知识的不断更新 向竞争对手和标杆企业学习 组织内部相互学习，实现资源共享 学无止境，投资教育附录一比尔·盖茨名言集锦附录二比尔·盖茨简介你所不知道的盖茨比尔·盖茨生平永远的朋友——温布莱德绝顶聪明的太太——美琳达豪宅慈善事业

## 章节摘录

谁都不能否认梦想对一个人的影响力。任何成功者，无一例外都是对未来充满憧憬的人——巴菲特，从小就对经商有着浓厚的兴趣，13岁就立志要成为一名商界奇才；约翰·洛克菲勒，自懂事起就立志要开创自己的财富，以至于他7岁时就知道将在教堂做诗童的薪俸，以7厘的利率借给朋友，赚取利息……同样的，盖茨也是一个从小就有着非常清晰的梦想的人。微软的成长是一个商业上的奇迹：一家新兴企业居然能够击败一大批百年老店而成为全球市场价值最高的公司，而完成这一过程前后还不到20年。更为重要的是，微软的成功在很大程度上改变了我们对财富和创造财富方式的传统看法。传统观点认为，土地、厂房和机器设备等有形的东西才是财富创生的源泉；而微软的成功则证明：和有形的物质资源相比，无形的观念和创意在创造财富的过程中发挥的作用要关键得多。在人类历史上，纯粹通过人的思维创造了如此多的财富，这还是首次。而这一切，最初都发端于盖茨少年时代的一个梦想。11岁那年，比尔·盖茨进入以管教严格而著称的西雅图湖滨私立中学。可以说，湖滨中学对比尔·盖茨的人生有很大影响，他在这所学校里如鱼得水，也正是这所学校使他的天才真正得以发芽、生根、成长。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。也是在这里，他遇到一伙与他一样的计算机天才小子。并结下了深厚的友谊，后来正是这些人率先加入了他缔造的微软帝国的十字军。而湖滨中学也因为有过比尔·盖茨这样的学生，被誉为“微软的摇篮”，在全美国乃至全世界都风光无限。在比尔·盖茨人学的第二年，湖滨中学做出了一个具有重大意义的决定：让有兴趣的学生学习电脑。当时，高达数百万美元的售价，使得只有政府、大学和大公司才能买得起“电脑”，虽然湖滨中学是一所很富有的私立学校，但对如此高昂的价钱仍无法承受，于是学校决定先买一台价格相对便宜些的电传打字机，学生们可以在电传打字机上输入指令，让它通过电话线与一台PDP-10微型电脑联网。比尔·盖茨、保罗·艾伦和肯特·伊文斯是湖滨中学最早一批电脑迷，这些男孩子对电脑可谓是一见钟情；一接触到这种玩意儿，就爱上了它，并且终生不变。第一次接触计算机的情形让比尔·盖茨终身难忘：一天，数学教师保罗·斯托克林带学生们参观电脑房，他让比尔·盖茨试着在机上输入几条指令，没想到这些指令的结果立即从PDP-10型电脑上传回来了，这使比尔·盖茨大为惊讶且深受震动，心里有一种前所未有的兴奋感。湖滨中学是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比尔·盖茨来说，已经成了最有吸引力的地方，这里仿佛有一个强大的磁场，时刻都吸引着这几个男孩子的魂魄。这台老式的机器成了比尔·盖茨通向新世界的一扇大门。盖茨的一生以这台机器为分界线，以前和以后迥然不同。那时，比尔·盖茨也许做梦也不会想到：电脑这个新鲜“玩意”，在不久的将来竟给他带来如此巨大的财富和声誉。因为还有其他一些人和他一样对计算机房非常着迷，他不得不和别人一起共用这台计算机。渐渐地，比尔·盖茨和保罗·艾伦、肯特·伊文斯成为莫逆之交。只要一有空闲，3个人就会挤进这间小房间，互相学习，贪婪地汲取着计算机方面的知识。

# 《比尔盖茨商道全书》

## 编辑推荐

《比尔·盖茨商道全书(最新经典精华版)》将为您详细讲述比尔·盖茨如何从一个一名不文的文弱书生走向全球首富的成功之道。

# 《比尔盖茨商道全书》

## 精彩短评

- 1、对比尔盖茨给予了很多期望，所以才买书。但是收到的这本书，花了近30元，书拿到手是破烂不堪的，什么玩意啊？不满意
- 2、这本书的文字虽然不华丽，但是整个过程读下来让人有种不可思议的感觉，它一步一步的领导我们走向真实的自己，让我们去寻找解决问题的办法。
- 3、书很厚，引用比尔的事例很多，纸质还可以。值得学习
- 4、比尔盖茨商道全书

# 《比尔盖茨商道全书》

## 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)