

<<比尔·盖茨最隐秘的十二条聚财之道>>

图书基本信息

书名：<<比尔·盖茨最隐秘的十二条聚财之道>>

13位ISBN编号：9787504726278

10位ISBN编号：7504726273

出版时间：2007-4

出版时间：中国物资

作者：罗鲜

页数：279

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>

<<比尔·盖茨最隐秘的十二条聚财之>>

前言

比尔·盖茨也曾经和我们一样不名一文，但他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。

他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。

从1994年到2006年，他已经在世界首富这个宝座上待了12年。

根据《福布斯》统计，这位电脑时代的“奇才”目前名下净资产为500亿美元，虽然仍大大少于他在1998年创下的1000亿美元的纪录，但是这样的财富，已经超出常人的想象。

也许这样计算会更容易理解：2000年以前，盖茨每秒赚250美元，即每天赚2000万美元，一年赚78亿美元；假如盖茨掉了1000美元，他也懒得去捡，因为他去捡要花掉4秒钟，这一弯腰和起身的时间他已赚回1000美元；美国的国家债务约56200亿美元，如果由盖茨来还，他能在10年之内还清美国的债务；如果盖茨将钱捐给地球上每个人15美元，到头来，他还剩下500万美元零用钱；假如盖茨是一个国家，他将是地球上第37个富有的国家，或是美国第13家大公司，甚至比IBM还大；如果盖茨将所有的钱换成1美元一张，你可以建一条路连接地球和月球，来回14次，但你必须用1400年不停地建造这条路，而且用731架波音747飞机来运这些钱。

<<比尔·盖茨最隐秘的十二条聚财之>>

内容概要

在比尔·盖茨的财富后面，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；他经年累月与人与物周旋所摸索出来的黄金法则；他在关键时刻力挽狂澜的精神支持……比尔。

盖茨的成功，含有勤奋、含有智慧，含有机遇，也含有辛苦。

把握比尔·盖茨走向成功的奋斗过程，我们会感到与其说是时代造就了比尔·盖茨，不如说是比尔·盖茨抓住了时代。

巨大财富的背后是比尔·盖茨独特的知识结构、思维方式、经营策略和前瞻眼光。

然而，支撑世界首富这个轰轰烈烈玩家的最隐秘的动因却很少为人所知。

<<比尔·盖茨最隐秘的十二条聚财之>>

书籍目录

第一条 相信自己是“太阳”，具有强烈的企图心 1. 具有支配欲和领袖欲 2. 聚财者不流泪，再艰再难咬牙过 3. 绝不认输的竞争狂 4. 具有把事做大的强烈冲动 5. 敢叫上帝让位的人 6. 对于聚财者而言，没有什么不可能 7. 永争第一，成为计算机帝国霸主

第二条 做自己感兴趣的事，哪怕因此付出代价 1. 辍学哈佛，只为电脑 2. 愿意付出青春换取成就 3. 垄断软件行业，遭遇前所未有的变革 4. 对工作的投入源于热爱 5. 享受工作的快乐 6. 以退休打响帝国保卫战

第三条 乘势借力，用别人的智慧赚自己的钱 1. 花钱买技术，“剽窃”不是“盗窃” 2. 搭上成功者的“顺风车” 3. 与苹果“联姻”买到了梦寐以求的图形用户接口 4. 踩在他人的肩上腾飞 5. 微软与中国的“亲密接触” 6. 利用关系成就辉煌

第四条 在稳健中求发展，风险中求利益 1. 微软公司冒险上市，走对关键一步棋 2. 蚂蚁与大象共舞 3. 在孤注一掷中见真功夫 4. 大赌注代表大输或大赢 5. 脱离IBM自己单干，是巨人也要挑战 6. 冒险但不冒无畏的风险

第五条 在门缝里找到财富来源——善于钻营商机 1. “抓住了一个世纪可能只会出现一次的幸运”——盖茨敏锐抓住格里·基德尔漏掉的机会 2. 费尽心机夺商机，等待商机死得快 3. 看到别人看不到的财富 4. 只看前面的商机：找到下一个市场入口 5. 敏感的商业经，像鹰隼一样抓住机遇 6. 有人烟的地方就有微软

第六条 与时间赛跑，巨人也不能打盹 1. 微软的速度创造微软的奇迹 2. 趁着年轻早动手 3. 兵贵神速，果断出击是取胜天规 4. 捷足先登才能掌握重要信息 5. 先下手为强，抢占市场 6. 紧跟时代步伐，适应多变社会 7. 走在新商业规则的前面 8. 忧患意识：逆水行舟，不进则退

第七条 善“变”才能出奇迹 1. 努力创新，追求产品完整性 2. 改变策略，进行“套装组合” 3. 天变地变，技术亦变 4. 审时度势，淘汰的就不是你 5. 勇于突破自我，开创新局面 6. 灵活取舍，不与对手硬拼 7. 调整结构，继续攻城略地

第八条 钱要用在刀刃上，绝不乱花一分钱 1. 不在意被看成吝啬鬼 2. 同样金额的金钱，对不同目标有不同价值 3. 绝不成为金钱的奴隶 4. 比尔·盖茨想生产“百代”音乐 5. 有钱不置半年闲 6. 不是更多地投入，而是更聪明地投入 7. 掌控“鸡蛋分篮，分散投资”的本领

第九条 想方设法把别人的口袋掏空——花样繁多的销售手段 1. 强化宣传攻势，史无前例的促销大手笔 2. 以礼“俘”人，微软公司的商业手段 3. 让“个人电脑”深入人心 4. 要想掏空顾客的口袋，就必须倾听客户的声音 5. “买一赠一”的捆绑式销售 6. 绝不要自己降低售价 7. 以打开市场为主导 8. 利用“盗版”的赢利模式

第十条 人才是聚财的关键 1. 选好合作搭档，成功需要伙伴帮 2. “我需要的是世界上最优秀的人才” 3. 充当“伯乐”的角色 4. 择人任事，用人得当，人尽其才 5. 一流人才只和一流经理一起工作 6. 不拘一格用人才 7. 寻找永远的怀疑者

第十一条 向管理要“钱”——竞争管理出效益 1. 优胜劣汰，适者生存的高压管理 2. 要以人为管理之本 3. 一文一武，张弛有度 4. 发挥一流职员的主观能动性 5. 简洁高效的网络化管理 6. 保持小公司的感觉 7. 金字塔式的管理模式

第十二条 从不隐藏善举，背后有更大猫腻 1. 以“仁”取众，广施恩惠，名利双收 2. 散财施善，树立全新的微软形象 3. 学会利用“潜效应” 4. 给予是要拥有更多

比尔·盖茨的格言附录：微软领导人名单

<<比尔·盖茨最隐秘的十二条聚财之>>

章节摘录

第一条相信自己是“太阳”，具有强烈的企图心1．具有支配欲和领袖欲具有强烈的支配欲和领袖欲，正是比尔·盖茨立足商界，不断地打开市场，最终成为世界首富的内在动力。

“自己做不得自己的主，算什么英雄好汉？”比尔·盖茨要的就是自己做主，所以他一开始就要占据领导地位。

中国人有一个说法，“三岁看老”，即是说，一个人在童年的时候，他的性格是怎样，他表现出来的行为举止是怎样，会决定他将来是否有成就，是有大成就，或是小成就，或是一事无成，甚至是大败，或是荣登世界首富的宝座，对社会国家有贡献。

姑且不论这一说法科学与否，准确程度有多高，又或者以统计学分析，其命中率有多大。

但你看一看你身边那些已经取得成就的人，会发现他们在童年的时候，已经表现出一派大将风度，所以在他们长大后，他们也会比普通人有更大的成就。

但我们不禁要问一句，所谓成就代表什么？这一个问题，对不同的人可能会有不同答案，有人认为一生平凡、无灾无难，就已经是成就；亦有人认为一定要赚取很多钱，才算是成就；亦有人认为做自己喜欢的工作，从事自己喜欢的事业，就已经是成就；也有人认为一定要创业才算是成就？不过，一般的共识，就是如果能成为一行一业，或政治上，或一个正当的团体的领袖，能够支配其他人的，就算是一种成就，譬如国家主席、总理、总统等。

一些商业机构最高领导人，可能有权支配数十万员工，这也是一种成就。

<<比尔·盖茨最隐秘的十二条聚财之>>

编辑推荐

- 比尔·盖茨的11点忠告：1．生活是不公平的，你要去适应它。
- 2．这个世界并不会在意你的自尊，而是要求你在自我感觉良好之前先有所成就。
- 3．刚从学校走出来时你不可能一个月挣6万美元，更不会成为哪家公司的副总裁，还拥有一部汽车，直到你将这些都挣到手的那一天。
- 4．如果你认为学校里的老师过于严厉，那么等你有了老板再回头想一想。
- 5．卖汉堡包并不会有损于你的尊严。
- 你的祖父母对卖汉堡包有着不同的理解，他们称之为“机遇”。
- 6．如果你陷入困境，那不是你父母的过错，不要将你理应承担的责任转嫁给他人，而要学着从中吸取教训。
- 7．在你出生之前，你的父母并不像现在这样乏味。
- 他们变成今天这个样子是因为这些年来一直在为你付账单、给你洗衣服。
- 所以，在对父母喋喋不休之前，还是先去打扫一下你自己的屋子吧。
- 8．你所在的学校也许已经不再分优生和劣等生，但生活却并不如此。
- 在某些学校已经没有了“不及格”的概念，学校会不断地给你机会让你进步，然而现实生活完全不是这样。
- 9．走出学校后的生活不像在学校一样有学期之分，也没有暑假之说。
- 没有几位老板乐于帮你发现自我，你必须依靠自己去完成。
- 10．电视中的许多场景绝不是真实的生活。
- 在现实生活中，人们必须埋头做自己的工作，而非像电视里演的那样天天泡在咖啡馆里。
- 11．善待你所厌恶的人，因为说不定哪一天你就会为这样的一个人工作。
- 他是成功的企业家，但他垄断行业、欺凌弱小；他是“最慷慨的慈善家”，但他的慈善之举不过是有史以来最昂贵的公关活动；他是当之无愧的全球首富，但他只会贪婪地在股市中套现，从微软用户的身上榨钱……然而就像美国人说的那样：“不管你是爱他，还是恨他，你都无法漠视他——这就是比尔·盖茨的魅力。

”

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>