



خلاصه کتاب

کسب و کار

به شیوه بیل گیتس

در سال ۱۹۷۷ یک فرد غیر حرفه ای و ناشناخته دانشگاه هاروارد را تمام نکرده رها کرد تادریک شرکت کوچک نرم افزار کامپیوتری کار کند. همین فرد در سال ۱۹۸۰ برنده مناقصه ای شد که برای کامپیوتر شخصی آی بی ام سیستم عامل تهیه کند. بقیه ماجرا تاریخچه است چونکه این فرد اماتور و غیر حرفه ای بیل گیتس بود و شرکت مربوطه مایکروسافت. کتاب کسب و کار به شیوه بیل گیتس این داستان قابل توجه را بیان داشته و مسیر گیتس این نوجوان ۱۳ ساله شیفته کامپیوتر را از زمانیکه اولین معامله خود را در تجارت کامپیوتر آغاز کرده و موافقت نمود که در قبال گرفتن وقت مجانی کامپیوتر به دنبال خطاهای نرم افزاری بگردد و تا ترک تحصیل از دانشگاه و بالاخره ثروتمند ترین مرد جهان شدن او را نقل میکند:

همکلاسیهایش در واقع استثنائی بودند حتی طبق استاندارد های لیک ساید مدرسه خصوصی و نخبه گرای سیاتل تا سال سوم دبیرستان گیتس از نظر کامپیوتر بازان جوان لیک ساید چیزی در حد یک کارشناس محسوب میشد او اغلب در اتاق کامپیوتر لیک ساید ساعت ها جلسه دادگاه برگزار میکرد و داستانهایی درباره مزاحمان بدنام کامپیوتریش گروه برنامه نویسان لیک ساید را که اختصاص به یافتن فرصت های پول سازی برای استفاده کردن از مهارت های تازه بدست آمده و برنامه نویسی کامپیوتر داشت تشکیل دادند.

اکنون الگویی در حال پیدایش بود همانطور که بعدا گیتس اظهار داشته: من طرح دهنده بودم من کسی بودم که گفت بیا بید دنیای واقعی را فرا خوانیم و سعی کنیم که چیزی را به ان بفروشیم در ان موقع او ۱۳ ساله بود. رابطه نزدیک و فنی قابل توجه با الن به مدت دو سال در سال های آخر دبیرستان به نظر میرسد که در این زمان گسترش یافته باشد گیتس و الن و کنت ایوانز و ریچارد وی لرنر اغلب در تمام طول شب ابتدا به یک کامپیوتر کوچک که مالک آن جنرال الکتریک بود متصل بودند و بعدا به کامپیوتر شرکت سنتر متصل گردیدند گاهی اوقات تا ساعت اولیه صبح به خانه نمی رسیدند.

زندگی و روزگار بیل گیتس:

بیل گیتس در سن ۴۳ سالگی ثروتمند ترین مرد جهان بود و از سن بیست سالگی تاکنون رئیس شرکت مایکروسافت بوده است که ارزش ان چیزی در حدود ۵۰ بیلیون دلار است گرچه خود گیتس تاکید دارد که بیشتر پول وی در سهام مایکروسافت مصرف شده است و ویلیام هنری گیتس سوم در ۱۲۸ اکتبر ۱۹۵۵ در شهر سیاتل از ایالات واشنگتن به دنیا آمد والدینش به خاطر وجود کلمه ی سوم در نامش او را تری نامیدند و اعضای خانواده هرگز او را با نام دیگری صدا نکردند گیتس متفکر استثنائی بود به طوری که در سال ۸ یا ۹ سالگی دانشنامه خانوادگی را از اول تا آخر میخواند بیل همراه با شریک همیشگی و دوستش پل آلن قبلا و در سن ۱۲ سالگی شیفته کامپیوتر درگیر پروژه های مختلف برنامه نویسی بود و برنامه نویسی را در سراسر دوره ی دبیرستان انجام میداد او الن بعدا شرکت مایکروسافت را بنیان گذاشتند گیتس که دانش آموزی برجسته و باهوش بود بر خلاف بیشتر کودکان باهوش به نظر میرسید که در هر کاری که میکند بی نظیر است شور و شوق وی برای برنده شدن و بردن از همان سنین اولیه معلوم بود عشق وی به ریاضیات سبب دلبستگی و اشتغال ذهن او به کامپیوتر گردید. گیتس و

گیتس که وقتش را این چنین صرف میکرد والدینش را نگران سرگرمی جدید پسرشان نمود برای مدتی فعالیت های او را از ترس اینکه مبادا لطمه ای به درسش بزند متوقف کردند تقریباً به مدت یک سال تمام گیتس امتناع نمود در این دوره او شماری از زندگی نامه ناپلئون و فرانکلین روزولت را خواند و میگفت میخواستم بدانم شخصیت های بزرگ تاریخ چگونه فکر میکردند والیدنش اصرار داشتند که او باید به دانشگاه برود آنها احساس میکردند که همراه بودن او با دانشجویان دیگر برایش خوب است ضریب هوشی بالا و شور و شوق زیاد او ورو گیتس را به دانشگاه هاروارد حتمی نمود.



در پاییز سال ۱۹۷۳ بدون اینکه سمت و سوی واقعی او مشخص شده باشد وارد معتبر ترین محل یادگیری یعنی کمبریج ماساچوست گردید. گیتس با انتخاب اولیه حقوق به عنوان رشته اصلی دانشگاهی ممکن است انتظار داشته که رد پای پدر حقوق دانش را دنبال کند ولی در واقع او علاقه چندانی به حقوق نداشت و پدر و مادرش در مورد اینکه پسر سر سخت آنها راه خود را خواهد یافت کمی شک داشتند. همچنانکه معلوم شد مدرک از هاروارد مد نظر نبود. در سال ۱۹۷۵ در حالیکه هنوز در دانشگاه بود گیتس یک نسخه از زبان بیسیک بار دیگر گروه خود را پل الن تشکیل داد گیتس در سال ۱۹۷۷ با توجه به امادگی دنیای جدید تصمیم گرفت که هاروارد را رها کند و به طور تمام وقت در شرکت کوچک نرم افزار کامپیوتر که با پل الن تاسیس کرده بود کار کند این شرکت مایکروسافت نامیده شد. ظهور مایکروسافت هم سریع بود و هم بی وقفه گیتس به زودی ثابت کرد که فردی است با درک مفاهیم فنی همراه باه غریزه های عالی بازرگانی. هنگامی که بیماری باعث شد که الن شرکت مایکروسافت را در اوایل دهه ۱۹۸۰ ترک کند جایگاه گیتس به عنوان رهبر محکم تر شد در نیمه دوم دهه ۱۹۸۰ شرکت مایکروسافت محبوب مرکز مالی وال استریت گردید. سرگذشت مایکروسافت تقریباً سر گذشت یکی از شرکت هایی

است که رشدی سریع و بی وقفه در یکی از رقابتی ترین صنایع جهانی داشته است تحت رهبری بیل گیتس که شرکت را به کمک پل الن در سال ۱۹۷۴ بنیان نهاد شرکت مایکروسافت با دونفر آغاز به کار کرد و در حال حاضر بیش از ۲۰۵۰۰ را در اختیار داشته است و فروش آن افزون بر ۸/۸ میلیارد دلار در سال میباشد با تحلیل دقیق ده رمز موفقیت شرکت مایکروسافت و مدیران اجرایی استثنائی آن را توجیه میکند اشکار میگردد.

چگونه میتوان به شیوه بیل گیتس ثروتمند شد:

۱. در مکان مناسب و زمان درست دست به کار بزن: نسبت دادن موفقیت مایکروسافت به یک شانس و اقبال فوق العاده یعنی تضمین قرارداد تامین سیستم عامل برای اولین کامپیوتر شخصی ای بی ام راحت و آسان است ولی در این کار عوامل دیگری بیش از شانس و اقبال دخالت داشته است گیتس اهمیت این معامله را تشخیص داد او میدانست که آن معامله میتواند تاریخ کاربرد کامپیوتر شخصی را دگرگون کند او بیش از شش ماه به طور خستگی ناپذیری کار کرد تا شانس موفق بودن را به حداکثر برساند.

***موفق باقی بمان، ناشیانه عمل نکن:** خوش شانسی فقط شما را تا جایی میرساند ولی آنچه که واقعا با آن خوش شانسی میکنیم مهم است میلیونر های خیلی زیادی در ناحیه سیلیکان ولی وجود دارند که اگر از خوش شانسی خود مثل گیتس استفاده میکردند ممکن بود میلیاردر باشند هنگامی که فرصت دیرین بدست میاید گیتس آن را با هر دو دست میگیرد او تاکنون در حال کسب موفقیت بوده و هیچ نشانه ای از زمین گذاشتن توپ در او دیده نمی شود.

***کسی که استاندار تعیین میکند برنده میشود:** آنچه گیتس درک کرد ولی دیگران در نیافتند عبارت بود از اینکه در کسب و کار کامپیوتر سهم بازار تغییر ناپذیر است وقتی که شرکتی استاندارد صنعتی را تعیین میکند برای تازه وارد ها خیلی مشکل است که جایگاه آن را غصب کنند شعار «استاندارد را ما تعیین میکنیم» از روزهای اول تشکیل شرکت مایکروسافت و خیلی بیشتر از امضا قرارداد سرنوشت ساز با آی بی ام شعار آن شرکت بوده است امروزه این شعار در کانون استراتژی کسب و کار بیل گیتس باقی مانده است.

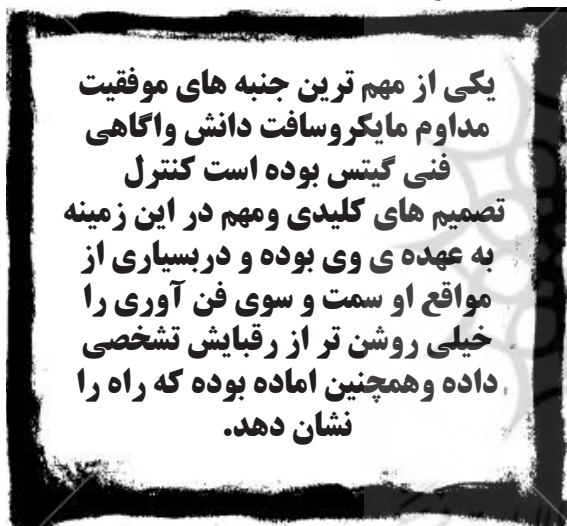
***از اهرم قدرت استفاده کنید:** گیتس به طور موفقیت آمیزی از جایگاه بازار مسلط مایکروسافت برای تثبیت نسخه های کاربرد های جدید خود استفاده نموده است این استراتژی جسورانه بازار یابی است که مقامات ضدانحصار دولت امریکا را واداشته که گول نرم افزاری را مورد بازجویی قرار میدهند.

***اجازه دهید فناوری استراتژی شما را پیش ببرد:** گیتس یکی از معدود رهبران تجاری یا کسب و کار است که واقعا فن اوری را درک میکند این کار او را قادر میسازد که بر اساس بینش خود از محل پیش روی فن اوری تصمیم های استراتژیکی بگیرد.

جایگاه میکروسافت در بازار به منظور فراهم کردن دسترسی با بازار های جدید و در حال پیدایش واقعیت اینست که چنانچه مالک سیستم عاملی باشید که ۸۰ درصد کامپیوتر های رومیزی در دنیا آن را به کار میبرند این کار به شما قدرت زیادی برای مذاکره میدهد

***تخصص را بخر:** عمل گرایی گیتس به خرید به شیوه خود به بازار های مهم و کلیدی سرایت کرده است او کاملا حاضر و آماده است که پایش را از شرکت بیرون گذارد و کار تخصصی سایر شرکت ها را خریداری کند و سپس آن را به ماشی یا دستگاه میکروسافت وصل کند

***عیب جویی ها را از تصمیم های تجاری دور نگه دار:** با وجود همه گفتار جنگ طلبانه او ویژگی دیگر بیل گیتس این است که به کینه ها و دشمنی ها امکان نمیدهد که بر تصمیمات تجاری او تاثیر بگذارد در بسیاری موارد گیتس این عملگرایی غایی نبرد سختی را سالها با رقیب شروع کرده فقط برای اینکه تغییر موضوع دهد وهنگامی که وضع برای او مناسب باشد با آنها داد و ستد میکند.



***موازنه را بین خطرپذیری وپاداش برقرار کن:** همواره با روش تحلیلی ومستقل وی نسبت به کسب وکار گیتس یک کارشناس زیرک خطرپذیری نیز هست این چیزی است که او درطول زندگی یاد گرفته است ولی در حالی که دیگران که مخالف خطر پذیری اند گرایش برای به تاخیر انداختن تصمیم گیری ها دارد گیتس خیلی مواظب این موضوع است که درصنعت کامپیوتر سرعت دگرگونی به قدری پرشتاب است که اگر به موقع عمل نکند اغلب بیشترین خطر را به بار میآورد.

***بی رحم و سرسخت باش:** گیتس در صنعت کامپیوتر مشغول بازی پوکر بوده صنعتی که اکنون بیش از دو دهه است که احتمالا رقابتی ترین صنعت در جهان است این چند میلیاردی که هنوز نسبتا جوان است میتواند هر موقع که خواست کنار بکشد یا بازنشسته شود ولی هیچ نشانه ای از کم شدن یا کاهش فعالیت او دیده نمیشود

۲. عاشق فن آوری باش: یکی از مهم ترین جنبه های موفقیت مداوم میکروسافت دانش واگاهی فنی گیتس بوده است کنترل تصمیم های کلیدی ومهم در این زمینه به عهده ی وی بوده و در بسیاری از مواقع او سمت و سوی فن آوری را خیلی روشن تر از رقبایش تشخیصی داده وهمچنین آماده بوده که راه را نشان دهد.

***یک فرهنگ کسب وکار ایجاد کنید که اهمیت کارشناسان فنی را تشخیص دهید:**

بسیاری از شرکت ها به طور سنتی ارزش بیشتری به آدم های همه فن حریف میدهند تا متخصص ها در شرکت میکروسافت ایجاد کنندگان نرم افزار مهم تراز مدیران تلقی میشوند.

***باجوانها شروع به کار کنید:** رابطه عشقی گیتس با کامپیوتر زمانی شروع شد که او در دبیرستان بود در آن زمان مدرسه های معدودی می توانستند دسترسی به کامپیوتر را برای دانش آموزان خود فراهم کنند ولی لیک سایید مدرسه ای که گیتس به آن میرفت یک استثنا بود گیتس اولین معامله خود را در کسب و کار کامپیوتر در سن حساس ۱۳ سالگی انجام داد زمانی که او موفق شد که به دنبال خطاهای نرم افزاری بگردد ودر قبال آن از وقت رایگان کامپیوتر استفاده کند.

بیش از هر کس دیگری سرمایه گذاری کنید:

با اختصاص مبالغ هنگفتی از درآمد های شرکت در کار پژوهش و توسعه گیتس اطمینان حاصل کرد که میکروسافت همیشه از موضوع بعدی حمایت و پشتیبانی میکند در صورتی که شرکت های کامپیوتری دیگر از باقی ماندن در شهرت وافتخار خرسند بوده اند.میکروسافت پنج سال است که فزاینده را در آزمایشگاه های نرم افزاری خود ایجاد میکند.

***فن آوری را هدایت کن تا آینده را شکل دهد:** گرچه میکروسافت یک سرمایه گذار بزرگ نیست مهارت فوق العاده ای در گرفتن طرح ها ایجاد آن وتبدیل آنها به فرآورده های از نظر تجاری موفق دارد.درواقع خود گیتس یک متفکر خلاق نیست و واقعا افرادی را که مشغول راه حل های خلاقانه برای مسائل هستند تحسین نمیکند او میگوید اکثر مردم فقط یک فکر برجسته واستادانه در تمام دوران زندگی شان داشته اند او بر این باور است که بیشتر راه حل های قبلا در جایی وجود داشته است و فقط میبایستی شناسایی گردد او ادعا میکند که این از استعداد های فوق العاده خود اوست همچنین خود گیتس نشان داده که مایل است از قدرت میکروسافت برای حمایت و پشتیبانی از فن آوری های جدید از قبیل چند رسانه ای ها که آینده را شکل میدهد استفاده کند.

۳. هیچ کس را اسیر وزندانی خود مکن: گیتس رقیب سر سختی است هر کاری که برنده شده به عنوان یک معامله گر این کار او را یک مذاکره کننده فوق العاده انعطاف ناپذیر میسازد.

***جایگاه بازار خود را با اعمال فشاروشیوه های لازم حفظ کن:** آنچه گیتس بی گمان در آن مهارت دارد عبارت است از حفظ

Microsoft®



۴. افراد خیلی باهوش را استخدام کن: افراد دارای بهره یا ضریب هوشی بالا اصطلاحی است در مایکروسافت برای باهوش ترین افراد از همان ابتدا گیتس اصرار داشته که شرکت به بهترین ذهن ها نیاز دارد از اینکه افراد نادان از نظر فن شناختی به او صدمه نمیزنند خرسند است در برخی جاها این کار به عنوان نخبه گرایی محسوب شده و انتقاد هائی را برانگیخته ولی اثرات مثبتی داشته است شرکت قادر به استخدام بسیاری از دانشجویان تیزهوش شده که مستقیماً از دانشگاه به امید کار در بهترین شرکت جذب میشوند

***بهترین ها را استخدام کن - خلاقیت و نوآوری را پرورش ده:**
در دفتر مرکزی شرکت مایکروسافت که به طرز خاصی در ردموند واشنگتن طراحی شده گیتس آگاهانه محیطی را درست کرده که برای افراد جوان و باهوشی که شرکت میخواست جذب کند خیلی مناسب باشد باز بیبایی ساده و نواحی گروهی باز و فضاهای سبزش که خیلی شبیه به محیط دانشگاه است این محیط را برای بسیاری که مستقیماً از دانشگاه به این شرکت میپیوندند خیلی آشنا کرده و به حق محوطه دانشگاهی مایکروسافت نامیده شده است.

***استاندارد های خود را پایین نیاورید:** با وجود رشد تصاعدی گیتس مصرانه و همیشه در برار این وسوسه که تعداد کارکنان مایکروسافت را به ویژه در تیم های پدید آورنده فرآورده کم کند مقاومت کرده است او میدانست که جذب و نگه داشتن بهترین برنامه نویسان خیلی اسان تر از استخدام اعضای جدید با همان استعداد و توانایی است.

***سخت و بیشتر از هر کس دیگری کار کن:** توان و طاقت مشهور گیتس برای کار کردن به فرهنگ مایکروسافت هم سرایت کرده که مینوان ان را بدین صورت توصیف کرد که سخت کار کن و بعد حتی بیشتر برای مدت ها گیتس تعطیلی گرفتن را نشانه ای از ضعف تلقی میگردد محوطه مایکروسافت در ردموند بگونه ای حاضر و آماده شده که امکان کار در ساعات طولانی را فراهم نموده و مجهز به کافه تریاهایی است که غذاهای بارانه ای و حتی نوشابه های غیر الکلی را تامین میکند.

***از طریق اختیار های خرید سهام به قیمت معین و معلوم به کارکنان پاداش بده:**

شرکت مایکروسافت همیشه با کارمندانش حقوق هایی داده که کمتر از حقوق های رقبایش میباشد آنچه این کار را میسر ساخته تعهد بلند مدت شرکت به اختیار های خرید سهام با قیمت معین و ثابت است که تقریباً به همه کارکنان اختیار میدهد که سهام شرکت مایکروسافت را در آینده با قیمت ثابت و معین خریداری کنند از طریق اختیار های خرید سهام با قیمت معلوم و معین بیل گیتس افراد زیادی را خیلی بیشتر از هر بازرگانی دیگری در تاریخ میلیونر ساخته است بسیاری از آنهايي که به کار در شرکت ادامه میدهند بارها میلیونر شده اند.

۵. راز بقا را فراگیر: گیتس به راحتی میپذیرد که رقبایش بیشتر نبرد های تجاری را به خاطر اشتباهات خودشان باخته اند آنچه او به ویژه او در ان مهارت دارد فرار از دام هایی است که دیگران در ان میافتند و این در حالی است که او از فرصت های ناشی از اشتباهات دیگران بهره برداری میکند.

۶. انتظار هیچ تشکر و سپاسگذاری نداشته باش:
بیل گیتس اهمیت داشتن دوستان را در جایگاه های بالا میداند با وجود نبرد جاری او با تنظیم کنندگان ضد تراست امریکا گیتس تلاش کرده که نظر مدیران اجرایی شرکت های فورچون ۵۰۰ را جلب نموده و گردهمایی هایی از مدیران اجرایی در سیاتل و سایر شهرها در سراسر ایالات متحده برگزار میکند

*** نگذاری که حسادت ارامش شمارا بهمم بزند:**

تکان دهنده ترین جنبه شهرتی که گیتس را در بر گرفته عبارت است از شدت معروفیت و شهرت بنا به دلیلی از نظر تعدادی از افراد بیل گیتس مظهر دسیسه کسب و کار بزرگ به شیوه ای بوده که هیچ فرد بازرگان دیگری تاکنون نجام نداده است و اکنش او عبارت است از دفاع از خود با استدلال معقول.

*** از توجه رسانه ها برای بازاریابی فرآورده های خود استفاده کنید:**

مایکروسافت از شهرتی که در پیرامون بنیان گذار مشهور ان پیدا شده بهره برداری میکند در کشور های خارج از ایالات متحده هر دیداری که گیتس انجام میدهد اغلب همان توجهی را که رئیس یک دولت میشود بر می انگیزد ا

*** کتابی درباره آینده فن اوری بنویسید:** در این کار مقداری استراتژی پر مخاطره است اما گیتس احساس وظیفه میکند که طبق تصوراتش بعنوان یک نفرگاه در کامپیوتر عمل کند تنها زمان تعیین خواهد کرد که افکار رئیس بیل زودگذر نیست.

Microsoft



بیل گیتس:

**اگر بدون حرکت بنشینی ارزش آنچه
داری خیلی سریع به صفر
کاهش می یابد.**

۷. جایگاه دوراندیشی را برگزین: بیل گیتس نوعی رهبر جدید در کسب و کار است در طول سالیان بارها نشان داده که گویا نزدیک ترین ارتباط را باغیب گوی صنعت کامپیوتر دارد درک عمیق او از فن اوری به عنوان یک شیوه منحصر به فرد از ترکیب کردن داده ها به او توانایی ویژه ای داده که روند های آتی را دریابد و استراتژی مایکروسافت را هدایت و راهنمایی کند این کار نیز مایه شگفتی در بین طرفداران مایکروسافت و مرغوب شدن رقبای آن شده است.

***نشستن و فکر کردن:** گیتس میگوید به افرادش پرداخت میکند که بنشینند و فکر کنند ولی حتی بیشتر از برنامه نویسان استثنایی مشهور مایکروسافت خود گیتس نقش خود را به عنوان نقش بینشی شرکت تلقی میکرد و او بیشتر جنبه های مادی انجام کسب و کار بی اعتناست و اعتقاد دارد که کارش ترسیم آینده است.

***انتخاب و اقتباس:** انتقادی که اغلب بر مایکروسافت وارد میشود اینست که شرکت یک نوآور بزرگ نیست و صرفا به اندیشه های دیگران یورش میبرد ولی آنچه شرکت در آن مهارت دارد عبارت است از تشخیص نیروی بالقوه تجاری اندیشه ها و بازار یابی آنها.

***زبان مربوطه را انتخاب کن:** گیتس با زبان برنامه نویسان کامپیوتر صحبت میکند او اغلب درباره عرض باند صحبت میکند و حتی نام یک دوست دختر را ۳۲ بیتی گذاشته است این هردو یکی از نقاط قدرت بزرگ او به عنوان یک رهبر است و همچنین یکی از ضعف های مهم او ضمن صحبت با افراد فنی به یک کانال باز ارتباطی میدهد که کارکنان مایکروسافت را به قله های بالاتر تشویق کند لیکن از جنبه منفی واژگان آماتوری و صراحت لهجه وی هنگامی که او سعی بر ارتباط با مردم بیشتری را دارد به نظر نا مفهوم آید.

***مواظب پشت سر خودت باش:** گیتس میگوید با این ترس پنهانی هدایت میشود که شرکت ممکن است مغرور گردد و خود باعث شود که رقبای تیزهوشتر براو برتری یابند هر شرکت میخواهد که طبق معمول از کسب و کار دوری کند ان شرکت های بزرگی موفق میشوند که فرآورده های جدید خود را پیش از اینکه کس دیگری این کار را بکنند آنها را از دور یا رده خارج کنند.

***دیر آی و درست آی:** منتقدان استدلال میکردند که رهبر برجسته مایکروسافت آخرین فردی در مایکروسافت بود که نیروی بالقوه اینترنت را برای کاربران خانگی دریافت. این میتوانست برای شرکت گران تمام شود ولی خوشبختانه هنگامی که نسخه دلخواه برای بیل به دست آمد مایکروسافت منابع را در اختیار داشت که چند کار جدی را انجام دهد گیتس اخیرا گفت که به هر حال اینترنت یک هوش نیست چیز خوبی است و نرم افزار و کامپیوترها را خیلی بهم مرتبط میکند.

*** از ثروت و شهرت خود نهایت استفاده را بکنید:** هنگامی که بیل گیتس وان کارشناس سرمایه گذاری یعنی وارون بافت گفتند که در سال ۱۹۵۵ تعطیلاتی را باهم میگذرانند بسیاری از رسانه ها تصور کردند که باید نوعی از کار نمایشی و شهرت عجیب غریبی باشد مفسران از خود میپرسیدند که این دو مرد ثروتمند دنیا احتمالا چه چیز مشترکی به غیر از خوراک ها پول نقد میتوانند داشته باشند گیتس و بافت اتفاقا دوستان جدی شده اند به نظر میرسد مقداری از شهرت بافت دارد به گیتس منتقل میشود.

***همه را واگذار کن ولی نه حالا:** از نظر ارث گیتس بیش از ۱۰ میلیون دلار به هر فرزندش خواهد داد و بیشتر آنها را صرف امور خیرخواهانه و بشر دوستانه خواهد کرد چنانچه گیتس بخواهد پیروی کند از سنتی که بازرگانان پیشین امریکا تعیین کرده اند پیروی خواهد کرد هنری فورد جان دی راکفلر و دیل کارنگی همگی ر سالها اواخر زندگی خود مقادیر زیادی از پول خود را وقف بنیاد های نیکوکاری و خیریه کردند کلبی ها پیشنها کردند که بعد از دوران زندگی تجاری که سعی می کردند که شهرتی به دست آورند حتی محلی را در بهشت بخرند.

۸. همه پایگاه ها را تحت پوشش قرار ده: عنصر مهم و کلیدی موفقیت مایکروسافت همانا توانایی آن در اداره و کنترل چند پروژه بزرگ به طور همزمان میباشد خود گیتس یک فرد چند کاره اصلی است و گفته میشود که قادر به انجام چند گفتگوی فنی بطور همزمان میباشد این توانایی قابل توجه وی در روش و نگرش شرکت بازتاب یافته است به عبارت دیگر مرتب در حال کشف بازارهای جدید و کاربرد های جدید نرم افزاری است با این کار حذف کارهای بزرگ بعدی منتفی است.

*سعی کن از همه امور آگاه باشی و درانها دخالت کن: او میگوید که ما یک استراتژی چند محصولی داریم بنابراین درحالی که ممکن است چند فراورده جداگانه داشته باشیم که بطور ضعیف انجام شده باشند ولی هنگامی که باهم دیده شوند فوق العاده خوب انجام شده است گیتس میگوید ما همچنین افراد زیادی داریم که در هر لحظه روی یک پرسش کار میکنند برای اینکه کار آن را ببینید کافی است که به فروش ما نگاه کنید که در تقریبا در یک خط مستقیم افزایش می یابد.

*هرگز یادگیری را متوقف نکن: به منظور هماهنگ ماندن با سرعت فن اوری های جدید گیتس مجموعه ای از کارشناسان پیشرو را در یک زمینه فنی خاص گرد آورده و از آنها خواسته که نشست های توجیهی را فراهم کنند او این نشست هارا هفته های فکر کردن می نامد و به معنی غوطه وری در یک موضوع است درخلال این مدت او اطلاعات را مانند اسفنج جذب میکند.

*عجله و شتاب کمتر ولی سرعت بیشتر: با یک یا دو استثناء درخور توجه سرعتی که طی آن شرکت توانسته کاربرد های جدید خود را به بازار برساند مشخصه ای بوده از مایکروسافت در سراسر طول سابقه اش و یک ویژگی که به بیل گیتس یک مزیت رقابتی مهم داده است.

*پر جنب و جوش باقی بمان، گیتس مشهور به پرکاری است: یک ویژگی که در کسب و کار کامپیوتر ارزشمند از آب درآمده است بی حرکت نشستن تقریبا برای او غیر ممکن به نظر میرسد و عادت وی به حرکت عقب و جلو در هنگام صحبت و تفکر کاملا درصنعت کامپیوتر شناخته شده است گیتس به عنوان یک بازرگان نیز پر جنب و جوش است یک ویژگی که به مایکروسافت کمک کرده که از آسودگی خیالی که رقبا ی وی مثل ای بی ام به آن مبتلا شده اند دوری کند.

*از شرط بندی حمایت کن: روشن شده است که گیتس با آن سوی امریکا برای فرصت های اتی دوخته است او در حال سرمایه گذاری در زیر ساخت تعدادی از کشورهاست تا مخاطره پذیری را در سطح جهان گسترش دهد و پول را در امر آموزش بریزد که بسیاری آن را به عنوان زمینه رشد بعدی تلقی میکنند بار دیگر گیتس پیشرو کار ظاهر میشود او از شرط بندی هایش در مقیاس جهانی حمایت میکند این یک استراتژی است که از دیدگاه منحصر به فرد و ترکیب اطلاعات وی سرچشمه میگیرد ۹. یک کسب و کار جمع و جور درست کن: در پیوند با ارزش گذاری بازار سهام شرکت مایکروسافت نسبتا شرکت کوچکی

باقی مانده است همچنین از نظر داخلی شرکت همواره به بخش های کوچکتری تقسیم شده است تا مناسب ترین محیط گروه بازرگانی را حفظ کند گاهی اوقات تغییرات به قدری سریع بوده که به نظر میرسد مایکروسافت تقریبا به طور هفتگی بخش های جدید ایجاد میکند گیتس به حفظ یک ساختار ساده اعتماد دارد تا او را قادر به حفظ و کنترل شرکت کند هر موقع احساس کند که خطوط ارتباطی در حال کشش یا نامشخص است او در ساده کردن ساختار تردیدی به خود راه نمیدهد.

*یک فرهنگ تیمی کوچک ایجاد کنید: در اوایل انقلاب مایکروسافت، گیتس به این نتیجه رسید که بهترین نرم افزار فقط با تعداد معدودی پدید آورنده ایجاد میگردد هنگامی که شرکت تصمیم به جابه جایی گرفت محوطه ردموند آن آگاهانه برای تقویت هویت گروه کوچک طراحی شد.

*جو و فضای یک شرکت کوچک را حفظ کنید: گرچه مایکروسافت هم اکنون هزاران فرد را در سراسر دنیا در استخدام دارد گیتس تلاش کرده که فضای یک شرکت کوچک حفظ کند گیتس میگوید حتی اگر ما یک شرکت بزرگ باشیم نمیتونیم ماند یک شرکت بزرگ فکر کنیم و گرنه از بین میرویم.

*مسیر و فاصله های گزارش دهی یا سازماندهی را کوتاه نگه دارید: گیتس سیستم منحصر به فرد خود را برای کنترل و اداره مایکروسافت ایجاد کرده است او همچنین از قدرت تقریبا بی رقیب برای ریاست شرکت استفاده میکند در اوایل دهه ۱۹۹۰ او شرکت را تجدید سازمان کرد تا متناسب با نیازمندی هایش باشد برای کنترل شرکت او نیز باید با تعداد کمی از مدیران در تماس باشد.

*ثروت خود را به طور مشترک در جاهای مختلف مورد استفاده قرار دهید: گیتس از طریق امکانات خرید سهام با قیمت ثابت و عین احتمالا بیش از هر کس دیگری در تاریخ افراد را ثروتمند کرده است.

*یک حکومت فکری را ایجاد کنید: عملا هیچ نماد وضعیتی در مایکروسافت وجود ندارد عملا همه دفاتر در محوطه ردموند دارای اثاثیه و ابعاد یکسان هستند یعنی ۹ فوت در ۱۲ فوت. این موضوع فرهنگ برابری با حقوق را تقویت کرده واز بروز مشکلات بالقوه درمورد اندازه دفتر جلوگیری میکند ولی فایده دیگر و عملی تر هم دارد استاندارد کردن اندازه دفتر اجرای جابجایی داخلی را خیلی آسان تر میکند این موضوع در شرکتی که تجدید سازمان ها متداول است نکته مهمی میباشد طراحی بدین معنی است که کارکنان مدیریت تسهیلات مایکروسافت در صورت لزوم میتوانند ظرف یک شب ۲۰۰ نفر را در دفاتر مختلف جابجا کنند فقط مدیران ارشد دفاتر بزرگتر را میگیرند: دو دفتر ۱۲ در ۱۲ که دیوار جدا کننده از آن برداشته شده است خود گیتس یک دفتر متوسط دارد و سالها از قبول یک فضای پارکینگ مشخص خودداری کرده مگر اینکه تشخیص دهد بدون آن نمیتواند در آخرین دقیق عازم فرودگاه شود و امید رسیدن به هواپیمایش را داشته باشد.

۱۰. همیشه و مرتب مواظب کارها باش: اکنون بیش از دو دهه است که گیتس در بالای سر کار و حرفه خود است در این زمان او ثروتمندترین مرد جهان است برای کسی که هنوز اوائل دهه چهل سالگی خود است بد نیست معذالک با وجود ثروت هنگفت و موفقیت هایش هیچ نشانه ای از کم شدن فعالیت گیتس دیده نمیشود او میگوید با این ترس پنهان بر انگیزته میشود که ممکن است کار بزرگ بعدی را از دست بدهد او قصد تکرار اشتباهات سایر شرکت های مسلط کامپیوتری نظیر ای بی ام و اپل را ندارد.

* سعی نکن که توجیه کنی: گیتس این نیاز را احساس کرده که دید خود را با بقیه ما مقایسه کند کتابش با نام راه پیش رو نظر او را درباره آینده فن اوری معین کیند به برخی ها پیام داد که فکر کنند که آیا غرور گیتس نشان دهنده خوبی اوست یا نه گرچه کتاب توجه افراد خیلی زیادی را جلب کرد ولی پیامش ان طور که بعضی ها انتظار داشتند الهام آور و مهیج نبوده است.

* به گذشته فکر نکن: موفقیت اساسی میکروسافت مدیون تمایل گیتس به مشاهده جدی راه پیش رو است گیتس گفته است "نگاه کردن به آینده پشت اساسا وقت تلف کردن است" با این وجود او کاملا از موقعیت تاریخی خود آگاه است.

* در مورد جانشینی خود به دقت برنامه ریزی کن: با سابقه قابل توجه وی در طول دو دهه اخیر باور نکردنی است که مردم بپرسند که در نبود بیل گیتس چه بر سر شرکت میکروسافت

خواهد آمد در واقع کل موضوع جانشینی فرد را با اعجاز پول سازی ویر سر یک دوراهی قرار میدهد با توجه به اینکه خوش اقبالی وی با سهام میکروسافت گره خورده چیزی که مسلم است این است که موقعی که گیتس تصمیم به کناره گیری نماید او در درجه اول منافع سهامداران را در نظر خواهد داشت.

* آینده را درست کن: گیتس در بین آنهایی که او را پیش بین و معمار عصر دیجیتال میدانند وحشتی ایجاد کرده است چنانچه منصفانه برخورد کنیم بخشی از شهرت وی به عنوان یک بینش حفظ شده است تاریخ ممکن است درباره او دوستانه تر از بسیاری از مخالفان ورقبایش که میگویند او صرفا از جایگاه انحصاری اش بهره برداری میکند قضاوت کند.

* مشتاق باقی بمان: تا امروز شرکت میکروسافت جلوتر از بقیه مجموعه بوده است برای حفظ جایگاه خود رهبر مشهور آن هرگز ترسی نداشته که برای دنبال کردن آینده گذشته را رها کند گیتس واقعا معنی عبارت انقلاب فن اوری را درک میکند او میدانند که فقط چابک ها و مردگان وجود دارد.

بیل گیتس: اگر بدون حرکت بنشینی ارزش آنچه داری خیلی سریع به صفر کاهش می یابد.

عنوان کتاب: کسب و کار به شیوه بیل گیتس

نویسنده: دس دیر لائو

مترجم: ایرج صفا

تلخیص: مریم جدی منبع: مدیر بار



انتشار مجموعه چند قدم به حرف حساب

کتاب چند قدم به حرف حساب با عنوان گاه گاهی زندگی شوخی نیست منتشر شد.

این مجموعه که حاوی جملات طنز و کاریکلماتور هست نوشته سهراب گل هاشم بوده که در ۱۴۵ صفحه منتشر شده است. در مقدمه این کتاب می خوانیم کاریکلماتور عضوی از خانواده طنز به شمار می رود، اما در اصل، یک گونه ادبی است. کاریکلماتور، مخاطبانی آگاه و اندیشمند دارد که با هنجارها شوخی می کنند، می خنداند و با طعنه به ناهنجاریهای زمانه شلیک می کند.

قلم های پاچه خوار همیشه نوکش چرب است، دستهایم حرف های زیادی برای گفتن دارند و از جمله سرفصل های این کتاب است.

شایان ذکر است وبلاگ این نویسنده برای ارتباط به شرح ذیل می باشد: <http://parazit.blogfa.com>