

بیل گیتس [رئیس شرکت مایکروسافت]

پدیده گیتس

بیل گیتس در سن ۴۳ سالگی ثروتمندترین مرد جهان بود. او از سن ۲۰ سالگی تاکنون رئیس شرکت مایکروسافت بوده است که ارزش آن چیزی در حدود ۵۰ بیلیون دلار است (گرچه خود گیتس تاکید دارد که بیشتر پول وی در سهام مایکروسافت صرف شده) و ثروت او به اندازه‌ای است که خارج از درک مردم است. به این دلیل ثروت وی هم مایه رشک ما است و هم کنجکاوی ما را برمی‌انگیزاند.

گیتس پدیده قرن بیستم یعنی بزرگترین غول کامپیوتری می‌باشد. دوستان و آشنایان از قدرت پول وی شگفت‌زده شده‌اند و این شگفت‌زدگی موجب سرگرمی متداول دربارها و رستوران‌ها گردیده است. این باور که هرگز رهبر تجاری دیگری آنقدر پول نداشته جالب و وسوسه‌انگیز است. درواقع، افراد بازرگان خیلی ثروتمندی از قبیل هنری فورد و جان دی راکفلر وجود دارند ولی ثروت گیتس فقط بخشی از جذابیت اوست. طلوع برق‌آسای گیتس همراه با شهرت و اقبال وی موید ظهور یک نظم تجاری جهانی جدید است نظمی که تحت تسلط رده دیگری از رهبران تجاری قرار دارد. می‌توان آنها را آدم‌های غیرحرفه‌ای در امور کامپیوتر یا Nerds نامید ولی آنها چیزهایی را می‌دانند که بیشتر ما از آنها آگاهی نداریم. آنها نیروی بالقوه فن‌آوری جدید را به گونه‌ای درک

می کنند که مدیران همه فن حریف سنتی فکرش را هم نمی توانند بکنند. آنها در مورد چیزهایی که ما واقعا درک نمی کنیم خیلی خیلی زیرک اند و این زیرکی همه ما را ناراحت می کند.

وقتی که نوبت به آینده می رسد آنها آن را به دست می آورند ولی ما به دست نمی آوریم.

گیتس که از نظر فنی باسواد و از لحاظ روشفکری نخبه گراست نشانه ای از رهبران آتی می باشد. گرچه او در رد موند واشنگتن مستقر است احتمالا می توان وی را از بزرگترین بازرگانان ناحیه سلیکون ولی (Silicon Valley) نامید. از نظر برخی ها در شرکت

مایکروسافت او یک چهره صوفیانه و تقریبا مذهبی است در حالی که از نظر دیگران در صنعت او ضد مسیح است. هر دو نظر غیرمتعارف به نظر می رسد ولی جای تردید نیست که نفوذ او تا چه اندازه قدرتمند می باشد. (با این همه سروصدا که درباره سوءاستفاده ادعایی

از قدرت انحصار شده فراموش کردن آنچه در گذشته در دهه ۱۹۷۰ بر سر شرکت آی بی ام آمد و هدف تحقیقات ضد تراست بود، آسان می باشد). با همه این احوال، حافظه

ضعیف می شود. امروزه ما شرکت آی-بی-ام را در مقایسه با شرکت مایکروسافت مقدس تر تلقی می کنیم. ماهیت قدرت چنین است. یعنی ما از آنچه کمتر درک می کنیم ترس بیشتری داریم.

شما در شیوه مدیریت گیتس سرنخی از سبک رهبری در دانشکده های بازرگانی نخواهید یافت. در واقع، استادان و کارشناسان مدیریت در مورد آنچه رئیس هیئت مدیره

مایکروسافت و مدیر اجرایی آن را اینقدر موفق ساخته به طور عجیبی ساکت هستند. شاید هم احساس حقارت و بی‌اعتنایی می‌کنند. گیتس سرانجام هاروارد را که در آن تحصیل حقوق می‌کرد رها نمود. دانشگاهیان بیشتر رهبران تجاری سنتی یعنی مدیران اجرایی سنتی را ترجیح می‌دهند.

پس ما برای شناخت آنچه این امر را قابل توجه و مهم می‌سازد به کجا باید مراجعه کنیم؟ کجا بهتر از خود دانشنامه مایکروسافت یعنی Encarta است؟ در این دانشنامه تحت مدخل گیتس، ویلیام، هنری سوم آمده که «بیشتر موفقیت گیتس در توانایی وی نسبت به برگردان دیدهای فنی به استراتژی بازار و آمیختن خلاقیت با بینش فنی بستگی دارد.» سرانجام آنچه بیل گیتس را متمایز از هر رهبر تجاری دیگر در تاریخ می‌کند احتمالاً نفوذی است که او بر زندگی‌های ما دارد. در حالی که قدرت غول‌های پیشین معمولاً در یک بخش یا صنعت متمرکز بود، قدرت نرم‌افزاری مایکروسافت چنگ‌های خود را در هر حوزه‌ای از زندگی ما گسترانده است.

سلطان‌های رسانه‌ای مانند روبرت مرداک ما را ناراحت می‌کنند زیرا آنها قدرتی دارند که آنچه را که در روزنامه‌ها و تلویزیون‌هایمان ظاهر می‌شود کنترل می‌کنند. ولی نفوذ افرادی که نرم‌افزار را می‌نویسند غیرقابل پیش‌بینی است. دانشنامه Encarta که مایکروسافت تولید نموده فقط نمونه‌ای است از چند مورد که چگونه بیل گیتس و شرکتش در هر جنبه از زندگی ما نفوذ می‌کند. از این که ما از تسلط بازار نرم‌افزاری‌اش احساس ناراحتی کنیم

تعجبی ندارد. این که از او بدگویی شود و مورد حمله قرار گیرد شگفت آور نیست. روی هم رفته، چندتا از رهبران تجاری فرصت بازنویسی تاریخ را پیدا می کنند؟

ولی در شرایط هوچی گری و ضدهوچی گری، بیل گیتس چه نوع فردی است؟ آیا او فردی تیزهوش است که اصولاً فقط در کامپیوتر تیز و باهوش بوده و در زمان و مکان مناسب قرار گرفته، یا اینکه چیزی بدیمن تر درباره مردی وجود دارد که می توانست به راحتی در دهه بیست زندگی خود کناره گیری نماید یا بازنشسته شود ولی ترجیح می دهد که بیشتر روزها ۱۶ ساعت در روز کار کند.

داستان ها در مورد گیتس ریاضی دان نابغه و برنامه نویس کامپیوتر و درباره سایر گیتسها، بازرگان بی رحمی که برای شکست یا سرکوب رقابت با تمام توان بیرون می رود، به طور فراوان وجود دارد. تنها با جدا کردن واقعیت از خیال می توان شروع به کشف گیتس واقعی نمود. آنچه از این تحلیل به جا می ماند یک تصویر به مراتب پیچیده تر است.

این تنها یک داستان استعداد فنی و ثروت زیاد نیست، بلکه یک بینش قابل توجه تجاری و شور و شوق و سوسه انگیز برای بردن و پیروز شدن است. همچنین سرگذشتی است پیرامون یک سبک رهبری کاملاً متفاوت از آنچه دنیای تجاری و کسب و کار قبلاً به خود دیده است.

آنچه که بیل گیتس به رهبران تجاری آینده پیشنهاد می کند الگوی جدید است الگویی که ویژگی ها و مهارت هایی را که خیلی مناسب برای چالش های قرن بیست و یکم است گرد هم می آورد. بیل گیتس با وجود همه خطاهایش مطالب زیادی برای یاد دادن نسل بعدی بازرگانان و مدیران دارد.

از زمان تشکیل مایکروسافت، گیتس این تصور خود را که روزی که روی هر میز و در هر خانه یک کامپیوتر باشد دنبال نموده است. (جالب اینکه شعار اصلی او عبارت بود از «روزی روی هر میز و در هر خانه یک کامپیوتر باشد که از نرم افزار مایکروسافت استفاده کند» ولی بخش آخر شعار این روزها از قلم افتاده چون که برخی افراد را ناراحت می کند)

اکنون با نگاهی به گذشته پی می بریم که گسترش کامپیوترهای شخصی از اداره به خانه تقریباً اجتناب ناپذیر به نظر می رسد.

بازاندیشی و بازنگری موضوع خیلی خوبی است ولی همانطور که گیتس نشان داده آینده نگری و دوراندیشی خیلی سودآورتر می باشد.

همچنین مهم است یاد آور شویم که صفحات نمایش و صفحات کلید همه جا حاضر و فراگیرند که همه ما امروزه وجود آنها را بدیهی می پنداریم چند دهه قبل جزء داستان های علمی تخیلی بود. در دهه ۱۹۶۰ هنگامی که آینده گراها در آمریکا سعی کردند که روند

شکل گیری اجتماع را در باقیمانده قرن پیش بینی کنند آنها طلوع و ظهور کامپیوتر شخصی (PC) را کاملاً نادیده گرفتند. بنابراین این امر تصادفی نیست که گیتس جوان کتاب های علمی و تخیلی را به خود اختصاص دهد.

این که بیل گیتس به تنهایی مسبب بردن کامپیوتر شخصی به خانه ها و ادارات در سراسر دنیا باشد و یا اینکه هنری فورد بانی ظهور و پیدایش اتومبیل بوده، نادرست است. ولی وجه اشتراک آنها در این است که آنها نقش اصلی و محوری در تبدیل تصورات به واقعیت بازی کرده اند.

گیتس با دگرگونی مایکروسافت و تبدیل آن به یک بازیگر مهم در صنعت کامپیوتر و استفاده از جایگاه برتر جدید برای ایجاد بستری جهت رشد خیلی زیاد در برنامه های کاربردی فکر خود را به منصفه ظهور گذاشت. گیتس از همان ابتدا و خیلی زود دریافت که اگر بخواهد فکرش را به نتیجه برساند، لازم و ضروری است که یک استاندارد صنعتی ایجاد شود. او همچنین می دانست که اگر هر کسی زودتر و قبل از همه به آنجا برسد فرصت و شانس مهم تری برای داشتن قدرت در صنعت کامپیوتر خواهد داشت.

چند سال قبل از این که شرکت آی-بی-ام برای یافتن یک سیستم عامل در کامپیوتر شخصی جدیدش به گیتس نزدیک شود گیتس تاسف عدم وجود یک سیستم عامل مشترک را می خورد و پیش بینی می کرد که بدون یک سیستم عامل نیروی بالقوه

کامپیوترهای شخصی شناخته نخواهد شد. مقاله‌هایی که در آن زمان نوشت خبر از آن می‌داد که این فکر را بیش از هر کس دیگری در ذهن داشته است. با وجود آن، حقیقت این است که هنگامی که این فرصت دست داد گیتس آنچه را که می‌خواست به خوبی دید و آن را با هر دو دست گرفت. از آن موقع تاکنون او به همین نحو عمل کرده است.

در اوایل دهه ۱۹۸۰، گیتس طراح اصلی حرکت مایکروسافت از تولیدکننده زبان‌های برنامه‌نویسی به یک شرکت نرم‌افزاری متنوع تبدیل گردید که همه‌چیز از سیستم عامل نظیر ویندوز گرفته تا کاربردهایی مانند Word, Excel همچنین ابزارهای برنامه‌نویسی را تولید می‌کرد. در این فرآیند او صنعت کامپیوتر را دگرگون کرد.

آنهایی که از او انتقاد می‌کنند و او را متهم به گرایش‌های انحصارطلبانه می‌کنند ممکن است هر از چند گاهی درنگ نمایند و این که جایگاه انقلاب کامپیوتر شخصی در حال حاضر بدون دخالت به موقع و مصلحت‌جویانه بیل گیتس در کجا بود، فکر و اندیشه کنند. سرانجام، با تمام خطاهایش، جر و بحث کردن در مورد این ادعا که بیل گیتس نقش

مهمی در هدایت دوران تکنولوژیکی جدید داشته سخت و دشوار است. همچنین یادآوری این نکته ارزشمند است که برخلاف بسیاری از افراد خیلی ثروتمند جهان، او هنوز به دنبال تلاش برای معاش است.

متخصصان کامپیوتر وارث زمین خواهند بود

گیتس یکی از معدود مدیران موسس، اجرایی و فنی در صنعت کامپیوتر شخصی است که باقی مانده و از نظر تجاری موفق بوده است. او برآستی یک کارشناس حقیقی و متخصص کامپیوتر است.

ویلیام هنری گیتس سوم در ۲۸ اکتبر ۱۹۵۵ در شهر سیاتل از ایالت واشنگتن به دنیا آمد. والدینش به خاطر وجود کلمه سوم در نامش او را «تری» نامیدند و اعضای خانواده هرگز او را با نام دیگری صدا نکردند. گیتس متفکری استثنایی بود به طوری که در سن ۸ یا ۹ سالگی دانشنامه خانوادگی را از اول تا آخر می خواند. (شرکتش یعنی مایکروسافت بعداً اولین دانشنامه روی دیسک فشرده را در دنیا به نام انکارتا (Encarta) منتشر کرد.) ولی اولین هدیه واقعی او درباره ریاضیات بود که در آن ماهر بود.

بیل جوان همراه با شریک همیشگی و دوستش پل آلن قبلاً و در سن ۱۲ سالگی شیفته کامپیوتر و درگیر پروژه‌های مختلف برنامه‌نویسی بود و برنامه‌نویسی را در سراسر دوره دبیرستان انجام می داد. او و آلن بعداً شرکت مایکروسافت را بنیان گذاشتند.

گیتس که دانش آموزی برجسته و باهوش بود برخلاف بیشتر کودکان باهوش، به نظر می رسید که در هر کاری که انجام می دهد بی نظیر است. شور و شوق وی برای بردن و برنده شدن از همان سنین اولیه معلوم و آشکار بود. در لیک ساید، در مدرسه خصوصی و نخبه گرای سیاتل که برخی از تیزهوش ترین دانش آموزان را در وست کوست آمریکا

جذب می کند عشق وی به ریاضیات سبب دل بستگی و اشتغال ذهن او به کامپیوتر گردید.

حتی در لیک ساید، بیل گیتس برجسته و ممتاز بود. از این رو بچه ها سر به سر او

می گذاشتند زیرا او آشکارا خیلی باهوش تر از بقیه دانش آموزان بود.

به طوری که جیمز والاس و جیم اریکسون در کتابشان به نام هارد درایو خاطر نشان

می کنند: «حتی در محیطی مثل لیک ساید که بچه های باهوش در خور احترامند،

دانش آموزی به تیزهوشی گیتس از سوی تعدادی دیگر از دانش آموزان مورد تمسخر قرار

می گیرد.»

بنابه گفته یکی از همکلاسی های گیتس که اکنون یک معمار برجسته در سیاتل است:

«گیتس اغلب با بچه ها در اتاق کامپیوتر معاشرت می کرد.» او از نظر اجتماعی بی عرضه و

در بین دیگران معذب بود. ذهن این پسر کاملاً مشغول علاقه او به کامپیوتر بود. به ندرت

دیده می شد که تنیس بازی کند ولی نه زیاد چیز دیگر. در ابتدا من از گیتس و سایرین در

اتاق کامپیوتر ترس داشتم و تا حدی حتی آنها را به صورت بت در می آوردم. ولی بعداً

متوجه شدم که آنها به قدری احمق هستند که نخواستم دور و بر آنها باشم. بخشی از علتی

که من از کار کامپیوتری خارج شدم آنها بودند... آنها از نظر اجتماعی خیلی خشک و

متکبر بودند و من واقعا نمی خواستم که اینطوری باشم.»

آیا مصداق ضرب المثل «گر به که دستش به گوشت نمی رسد می گوید بو می دهد» نیست؟

شاید این طور باشد. ولی آشکارا گیتس و همکلاسی هایش استثنایی بودند حتی طبق

استانداردهای لیک ساید. تا سال سوم دبیرستان گیتس از نظر کامپیوتر بازان جوان تر لیک

ساید چیزی در حد یک کارشناس کامپیوتر محسوب می شد. او اغلب در اتاق کامپیوتر

ساعت ها جلسه دادگاه برگزار می کرد و داستان هایی درباره مزاحمان بدنام کامپیوتری بیان

می کرد.

گیتس و برخی از دوستان کامپیوتریش گروه برنامه نویسان لیک ساید را که اختصاص به

یافتن فرصت های پولسازی برای استفاده از مهارت های تازه به دست آمده برنامه نویسی

کامپیوتر داشت تشکیل دادند. اکنون الگویی در حال پیدایش بود. همانطور که بعدا گیتس

اظهار داشته: «من طرح دهنده بودم. من فردی بودم که گفت بیاید دنیای واقعی را

فراخوانیم و سعی کنیم که چیزی را به آن بفروشیم.» در آن موقع او ۱۳ ساله بود.

رابطه نزدیک و فنی قابل توجه با آلن به مدت دو سال در سال های آخر دبیرستان به نظر

می رسد که در این زمان گسترش یافته باشد. نقش آلن در داستان مایکروسافت و در

محفل کوچک طرفداران لیک ساید که شرکت استخدام نموده اغلب دست کم گرفته

می شود. گیتس، آلن، کنت ایوانز و ریچارد وی لند- دو عضو دیگر گروه برنامه نویسان

لیک ساید- اغلب در تمام طول شب ابتدا به یک کامپیوتر کوچک (Minicomputer)

که مالک آن جنرال الکتریک بود متصل بودند و بعدا به کامپیوتر شرکت کامپیوتر سنتر

متصل گردیدند گاهی اوقات تا ساعات اولیه صبح به خانه نمی رسیدند.

گیتس جوان که وقتش را این چنین صرف می کرد 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 یکسال تمام، گیتس امتناع نمود. به عنوان نشانه ای از اشتیاق سیری ناپذیر وی به دانش، توجه خود را به موضوع های دیگر معطوف کرد. در این دوره، او شماری زندگی نامه از جمله زندگی نامه ناپلئون و فرانکین روزولت را خواند. او گفت

می خواستم بدانم که شخصیت های بزرگ تاریخ چگونه فکر می کردند. او همچنین کتاب های مربوط به کسب و کار، علوم و رمان را مطالعه نمود. یکی از کتاب های مورد علاقه وی «گیرنده در چاودار» نام داشت که او بعداً گزیده های بلندی از کتاب را برای دوست هایش از بر خواند. هلدن کالفیلد که شخصیت اصلی بود یکی از قهرمان های او شد. ولی اجالتاً هر گونه طرحی را که بیل جوان ممکن بود برای تشکیل یک شرکت

نرم افزاری با دوست دبیرستانی اش و رفیق کامپیوتر بازش به کار برد موقتاً متوقف گردید. والدینش اصرار داشتند که او باید به دانشگاه برود؛ آنها احساس می کردند که همراه بودن او با دانشجویان دیگر برایش خوب است.

ضریب هوشی بالا و شور و شوق زیاد گیتس ورود او را به دانشگاه هاروارد حتمی نمود.
در پاییز سال ۱۹۳۷ بدون این که سمت و سوی واقعی او مشخص باشد وارد معتبرترین محل یادگیری یعنی کمبریج، ماساچوست گردید.

بعدا او گفت که هاروارد رفت تا از افرادی که باهوش تر از او بودند چیز یاد بگیرد... و دلسرد و ناامید شد. اظهار نظر احتمالاً به همان اندازه که در مورد خود عقیده بیل گیتس گفته می شود درباره هاروارد هم وجود دارد.

گیتس با انتخاب اولیه حقوق به عنوان رشته اصلی دانشگاهی ممکن است انتظار داشته که رد پای پدر حقوقدانش را دنبال کند. ولی در واقع، او علاقه چندانی به حرفه حقوق نداشت و پدر و مادرش در مورد اینکه پسر سرسخت آنها راه خود را خواهد یافت کمی شک داشتند. با وجود این، در رویاهای پرهیجان خود، هیچکدام از آنها نمی توانستند تصور کنند که چه راهی در پیش روی پسرشان خواهد بود.

همچنان که معلوم شد گرفتن مدرک از هاروارد مدنظر نبود. در سال ۱۹۷۵ در حالی که هنوز در دانشگاه بود، گیتس برای یک نسخه از زبان بیسیک (Basic) که نوعی زبان اولیه در برنامه نویسی کامپیوتر است بار دیگر گروه خود را با پل آلن تشکیل داد. گیتس در سال ۱۹۷۷ با توجه به آمادگی دنیای جدید تصمیم گرفت که هاروارد را رها کند و به

طور تمام وقت در شرکت کوچک نرم افزار کامپیوتر که با دوستش تاسیس کرده بود کار کند. این شرکت مایکروسافت نامیده شد.

از ترک تحصیل در دانشگاه هاروارد تا شکلک کامپیوتر

ظهور مایکروسافت هم سریع بود و هم بی وقفه. گیتس به زودی ثابت کرد که فردی است با درک مفاهیم فنی همراه با گزینه های عالی بازرگانی. هنگامی که بیماری باعث شد که آلن 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 معتبر مالی وال استریت (Wall Street) گردید. از بهای سهام ۲ دلار در سال ۱۹۸۶، سهام مایکروسافت تا نیمه اول سال ۱۹۹۶ به ۱۰۵ دلار افزایش یافت و گیتس را میلیاردر و بسیاری از همکارانش را میلیونر کرد.

اما افزایش بهای سهام شرکت مایکروسافت خبر از یک نظم کسب و کار جدید جهانی می داد. تام پیترز کارشناس مدیریت می گوید هنگامی که ارزش بازار مایکروسافت از ارزش بازار شرکت جنرال موتورز تجاوز نمود دنیای تجاری دگرگون شد. در خلال نوشتن این کتاب در ۱۶ سپتامبر سال ۱۹۹۸، ارزش شرکت مایکروسافت در بازار از ارزش

شرکت بزرگ جنرال الکتریک (GE) فراتر رفت و بزرگترین شرکت آمریکا گردید که ارزش آن در بازار به ۲۶۲ میلیارد دلار رسید.

گیس و مایکروسافت عمدتاً جدا نشدنی اند.

فلسفه کسب و کار

سرگذشت مایکروسافت تقریباً سرگذشت یکی از شرکت‌هایی است که رشدی سریع و

بی‌وقفه در یکی از رقابتی‌ترین صنایع جهانی داشته است. تحت رهبری بیل گیتس که

شرکت را به کمک پل آلن در سال ۱۹۷۴ بنیان نهاد شرکت مایکروسافت با دو نفر آغاز

به کار نمود و در حال حاضر بیش از ۲۰۵۰۰ نفر را در استخدام داشته و فروش آن افزون

بر ۸/۸ میلیارد دلار در سال می‌باشد.

شرکت مایکروسافت موفقیت خود را ناشی از ۵ عامل زیر می‌داند:

- نگرش بلندمدت

- جهت‌دهی به نتایج

- کار گروهی و تلاش همه جانبه فردی

- دلبستگی به فرآورده‌های خود و مشتریان و

- گرفتن واکنش مشتری به طور پیوسته.

شرکت افراد خیلی باهوش و خلاق را استخدام می کند و با ایجاد شور و شوق آنها را در چالش مداوم و شرایط کار عالی نگه می دارد. (دادن سهام جور واجور نیز کمک خواهد کرد.) با کمتر از ۸ درصد، تغییرات پرسنلی آن در صنعت فن آوری اطلاعات فوق العاده پایین است.

با ایجاد محیطی آرام و دانشگاهی و بیزاری از نشانه های موقعیت اجتماعی با نگرش پرتوقع نسبت به کارآیی و تامین مهلت ها متعادل می گردد. هنگامی که افراد شرکت را ترک می کنند، پژوهش میکروسافت نظر می دهد که آنها به این علت این کار را کرده اند که چالش تمام شده است. ولی شاید آشکارترین آزمایش فرهنگ میکروسافت این است که بسیاری از کارکنان اصلی و اولیه آن هنوز آنجا هستند و کار می کنند. افراد زیادی در سنین اواخر ۲۰ سالگی و اوایل دهه ۳۰ سالگی با استفاده از امکانات سهام شرکت میلیونر شده اند. آنها به راحتی می توانستند بازنشسته شوند یا کنار بروند ولی نرفتند.

به قول یک مدیر میکروسافت «چه کار دیگری در زندگی خود می کردند؟ در کجا می توانستند این قدر سرگرمی و لذت داشته باشند؟»

رمز و رازهای موفقیت

با تحلیل دقیق، ده رمز که موفقیت شرکت مایکروسافت و مدیران اجرایی استثنایی آن را توجیه می کند، آشکار می گردد. رمزهای انجام کسب و کار به شیوه بیل گیتس به قرار زیرند:

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 آی بی ام راحت و آسان است. ولی در این کار عوامل دیگری بیش از شانس و اقبال دخالت داشته است. گیتس اهمیت معامله آی بی ام را تشخیص داد. او می دانست که آن معامله می تواند تاریخ کاربرد کامپیوتر شخصی را دگرگون کند و او بیش از شش ماه به طور خستگی ناپذیری کار کرد تا شانس موفق بودن را به حداکثر برساند.

۲- عاشق فن آوری باش

یکی از مهم ترین جنبه های موفقیت مداوم مایکروسافت دانش و آگاهی فنی گیتس بوده است. کنترل تصمیم های کلیدی و مهم در این زمینه به عهده وی بوده و در بسیاری از

مواقع او سمت و سوی فن آوری را خیلی روشن تر از رقبایش تشخیص داده و همچنین آماده بوده که راه را نشان دهد.

۳- هیچکس را زندانی خود مکن

گیتس رقیب سرسختی است. هر کاری که کرده برنده شده. به عنوان یک معامله گر، این کار او را یک مذاکره کننده فوق العاده انعطاف ناپذیر می سازد. او استخوانی لای زخم باقی نمی گذارد و به طور آشکار در مورد رقبای کاری صحبت می کند.

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 همیشه اصرار داشته که شرکت به بهترین ذهن ها نیاز دارد. از اینکه افراد نادان از نظر فن شناختی به او صدمه نمی زنند خرسند است. در برخی جاها این کار به عنوان نخبه گرایی محسوب شده و انتقادهایی 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 می شوند.

۵- رمز بقا را فراگیر

گیتس به راحتی می پذیرد که رقبایش بیشتر نبردهای بازرگانی را به خاطر اشتباهات خودشان باخته اند. آنچه او به ویژه در آن مهارت دارد فرار از دامهایی است که دیگران در آن می افتند و این در حالی است که او از فرصت های ناشی از اشتباهات دیگران بهره برداری می کند.

۶- انتظار تشکر و سپاس گزاری را نداشته باش

بیل گیتس اهمیت داشتن دوستان را در جایگاه های بالا می داند. با وجود نبرد جاری او با تنظیم کنندگان ضد تراست آمریکا، 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 می کند.

۷- جایگاه برتر را برگزین

بیل گیتس نوعی رهبر جدید در کسب و کار است. در طول سالیان، بارها نشان داده که گویا او نزدیکترین ارتباط را با غیب گوی صنعت کامپیوتر دارد. درک عمیق او از فن آوری به عنوان یک شیوه منحصر به فرد از ترکیب کردن داده‌ها به او توانایی ویژه‌ای داده که روندهای آتی را دریابد و استراتژی میکروسافت را هدایت و راهنمایی کند. این کار نیز مایه شگفتی در بین طرفداران میکروسافت و مرعوب شدن رقبای آن شده است.

۸- همه پایگاه‌ها را تحت پوشش قرار ده

عنصر مهم و کلیدی موفقیت میکروسافت 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 گفت‌وگوی فنی به طور 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 کاربردهای جدید نرم‌افزاری است. با این کار حذف کارهای بزرگ بعدی منتفی است.

۹- یک کسب و کار جمع و جور را تدارک بین

در پیوند با ارزش گذاری بازار سهام شرکت، مایکروسافت نسبتاً شرکت کوچکی باقی مانده است. همچنین از نظر داخلی، شرکت همواره به بخش های کوچک تر تقسیم شده تا مناسب ترین محیط گروه بازرگانی را حفظ کند. گاهی اوقات، تغییرات به قدری سریع بوده که به نظر می رسد مایکروسافت تقریباً به طور هفتگی بخش های جدید ایجاد می کند. گیتس به حفظ یک ساختار ساده اعتماد دارد تا او را قادر به حفظ 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 نمی دهد.

۱۰- همیشه مواظب کارهایت 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 که برای کسی که هنوز در اوایل دهه چهل سالگی خود است بد نیست. معذالک با وجود ثروت هنگفت و موفقیت هایش هیچ نشانه ای از کم شدن فعالیت گیتس دیده نمی شود. او می گوید که با این «ترس پنهان» برانگیخته می شود که ممکن است کار بزرگ بعدی را از دست بدهد. او قصد تکرار اشتباهات سایر شرکت های مسلط کامپیوتری نظیر آی-بی-ام و اپل (Apple) را ندارد.