

خلاصه کتاب کسب و کار به شیوه بیل گیتس

چگونه میتوان به شیوه بیل گیتس ثروتمند شد؟



خلاصه کتاب کسب و کار به شیوه بیل گیتس



گروه حاتم طهرانی

مشاوره و آموزش در حوزه مدیریت ارتباط با مشتری

www.hatamtehrani.com

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 شانس فقط شما را تاجایی میرساند ولی آنچه که واقعا با آن خوش شانس می‌کنیم مهم است میلیون‌ها خلی زیادی در ناحیه سیلیکان ولی وجود دارند که اگر از خوش شانس خود مثل گیتس استفاده می‌کردند ممکن بود میلیارد باشند هنگامی که فرصت دیرین بدست می‌آید 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 نمی‌شود.

*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.

۲- عاشق فن اوری باش:

یکی از مهم ترین جنبه های موفقیت مداوم مایکروسافت دانش واگاهی فنی گیتس بوده است کنترل تصمیم های کلیدی و مهم در این زمینه به عهده ی وی بوده و در بسیاری از مواقع او سمت و سوی فن اوری را خیلی روشن تر از رقبایش تشخیص داده و همچنین آماده بوده که راه را نشان دهد.

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

بسیاری از شرکت ها به طور سنتی ارزش بیشتری به ادم های همه فن حریف میدهند تا متخصص ها در شرکت مایکروسافت 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 میتوناستند دسترسی به کامپیوتر را برای دانش آموزان خود فراهم کنند ولی یک 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 کرد 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 مایکروسافت همیشه از موضوع بعدی حمایت و پشتیبانی میکند در صورتی که شرکت های کامپیوتری دیگر از باقی ماندن در شهرت وافتخار خرسند بوده اند.مایکروسافت پنج سال است که فزاینده را در آزمایشگاه های نرم افزاری خود ایجاد میکند.

***فن اوری را هدایت کن تا آینده را شکل دهد:**

گرچه مایکروسافت یک سرمایه گذار بزرگ نیست مهارت فوق العاده ای در گرفتن طرح ها ایجاد آن و تبدیل آنها به فراورده 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 مایکروسافت برای حمایت وپشتیبانی از فن اوری 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 ان مهارت دارد عبارت است از حفظ جایگاه مایکروسافت در بازار به منظور فراهم کردن دسترسی با بازار های جدید ودرحال پیدایش واقعیت اینست که چنانچه مالک سیستم عاملی باشید که ۸۰ درصد کامپیوتر های رومیزی در دنیا ان 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 واماده است که پایش را ازشرکت بیرون گذارد وکار تخصصی سایر شرکت ها راخریداری کند و سپس ان را به ماشی یا دستگاه مایکروسافت وصل کند

***عیب جویی ها را ازتصمیم های تجاری دور نگه دار:**

با وجود همه گفتار جنگ طلبانه او ویژگی دیگر بیل گیتس این است که به کینه ها ودشمنی ها امکان نمیدهد که بر تصمیمات تجاری او تاثیر بگذارد دربسیاری موارد گیتس این عملگرای غایی نبرد سختی را سالها با رقیب شروع کرده فقط برای اینکه تغییر موضوع دهد وهنگامی که وضع برای او مناسب باشد با انها داد وستد 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 گرایشی 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 میلیاردری که هنوز نسبتا جوان است میتواندست هر موقع که خواست کنار بکشد یا بازنشسته شود ولی هیچ نشانه ای از کم شدن یا کاهش فعالیت او دیده نمیشود

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 نمیزندت خرسند است در برخی جاها این کار به عنوان نخبه گرایی محسوب شده وانتقاد 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 ردmond و واشنگتن طراحی شده گیتس آگاهانه محیطی را درست کرده که برای افراد جوان و باهوشی که شرکت میخواست جذب کند خیلی مناسب باشد بازبایی ساده و نواحی گروهی باز و فضاهای سبز 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 هرکس دیگری کار کن:**

توان و طاققت 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 مدتها گیتس تعطیلی گرفتن را نشانه ای از ضعف تلقی میگردد

محوطه مایکروسافت در ردmond بگونه ای حاضر و آماده شده که امکان کار در ساعات طولانی رافراهم نموده و مجهز به کافه تریاهایی است که غذاهای یارانه 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 انهایی که به کار در شرکت ادمه 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 درحالی است که او از

فرصت های ناشی از اشتباهات دیگران بهره برداری میکند.

6- انتظار هیچ تشکر و سپاسگزاری 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 فوچون ۵۰۰ را جلب نموده وگردهمایی هایی از مدیران اجرایی درسیاتل وسایر شهرها درسراسر ایالات متحده برگزار میکند

*نگذارید که حسادت ارامش شمارا بهم بزند:

تکان دهنده ترین جنبه شهرتی که گیتس رادربر گرفته عبارت است از شدت معروفیت وشهرت بنا به دلیلی از نظر تعدادی از افراد بیل گیتس مظهر دسیسه کسب وکار بزرگ به شیوه ای بوده که هیچ فرد بازرگان دیگری تاکنون نجام نداده است واکنش او عبارت است از دفاع از خود باستدلال معقول.

*ازتوجه رسانه ها برای بازاریابی فراورده های خود استفاده کنید:

مایکروسافت از شهرتی که درپیرامون بنیان گذار مشهور ان پیدا شده بهره برداری میکند درکشور های خارج از ایالات متحده هر دیداری که گیتس انجام میدهد اغلب همان توجهی را که رئیس یک دولت میشود بر میانگیزد این موضوع به گیتس دسترسی بی نظیر است.

*کتابی درباره آینده فن اوری بنویسید:

دراین کار مقداری استراتژی پر مخاطره است اما گیتس احساس وظیفه میکند که طبق تصوراتش بعنوان یک نفرگاه در کامپیوتر عمل کند تنها زمانی تعیین خواهد کرد که افکار رئیس بیل زودگذر نیست

*از ثروت وشهرت خود نهایت استفاده را بکنید:

هنگامی که بیل گیتس وان کارشناس سرمایه گذاری یعنی وارون بافت گفتند که درسال ۱۹۵۵ تعطیلاتی را بهم میگذرانند بسیاری در رسانه های تصور کردند که باید نوعی از کار نمایشی وشهرت عجیب غریبی باشد مفسران از خود میپرسیدند که این دومرد ثروتمند دنیا احتمالا چه چیز مشترکی به غیر از خروار ها پول نقد میتوانند داشته باشند گیتس وبافت 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 سابقه ای به صورت گفته داد که او بیش از ۱۰ میلیون دلار به هر فرزندش نخواهد داد وبیشتر انها را صرف امور خیرخواهانه وبشر 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 ودیل کارنگی همگی در سالهای اواخر زندگی خود مقادیر زیادی از پول خود را وقف بنیاد های نیکوکاری وخیریه کردند کلبی ها

پیشنهاد کردند که بعد از دوران زندگی تجاری که سعی میکنند که شهرتی به دست آورند حتی محلی را در بهشت بخرند

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 آوری به عنوان یک سیوه منحصر به فرد از ترکیب کردن داده ها به او توانایی ویژه ای داده که روند های 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.

*نشستن و فکر کردن:

گیتس میگوید به افرادی پرداخت میکند که بنشینند و فکر کنند ولی حتی بیشتر از برنامه نویسان استثنایی مشهور میکروسافت 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 میکروسافت وارد میشود اینست که شرکت یک نوآور بزرگ نیست و صرفاً 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 ۳۲بیتی 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 میکروسافت 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 بر او برتری یابند هر شرکت میخواهد که طبق معمول از کسب کار دوری کند ان شرکت های بزرگی موفق میشوند که فرآورده های جدید خود را پیش از اینکه کس دیگری این کار را بکند آنها را از دور یا رده خارج کنند

***دیر آی ودرست 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 کامپیوتر ها را خیلی بهم مرتبط میکند

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 ودرانها دخالت کن:**

اومیگوید 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 واز 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 وشتاب 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 ویک ویژگی که به بیل گیتس یک مزیت رقابتی مهم داده است

***پرچنب وجوش باقی بمان،گیتس مشهور به پرکاری است:**

یک ویژگی که در کسب وکار کامپیوتر ارزشمند از اب درآمده است بی حرکت نشستن تقریبا برای او غیر ممکن به نظر میرسد وعادت وی به حرکت عقب وجلو در هنگام صحبت وتفکر کاملا درصنعت کامپیوتر

شناخته شده است گیتس به عنوان یک بازرگان نیز پرجنب وجوش است یک ویژگی که به میکروسافت کمک کرده که از اسودگی خیالی که رقبای 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 درحال سرمایه گذاری در زیر ساخت تعدادی از کشورهاست تا مخاطره پذیری را در سطح جهان گسترش دهد و پول را درامر 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 وترکیب اطلاعات وی سرچشمه میگیرد

۹- یک کسب وکار جمع وجور درست کن:

درپیوند با ارزش گذاری بازار سهام شرکت میکروسافت 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 میکروسافت تقریبا به طور هفتگی بخش های جدید ایجاد میکند گیتس به حفظ یک ساختار ساده اعتماد دارد تا او را قادر به حفظ وکنترل 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 میکروسافت، 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 فضای یک شرکت کوچک را حفظ کنید:

گرچه میکروسافت 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 وگرنه از بین میرویم

*مسیر وفاصله های گزارش دهی یا سازماندهی را کوتاه نگه دارید:

گیتس سیستم منحصر به فرد خود را برای کنترل واداره میکروسافت 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 وعین 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 ردmond دارای اثاثیه و ابعاد یکسان هستند یعنی ۹ فوت در ۱۲ فوت.

این موضوع فرهنگ برابری با حقوق را تقویت کرده و از بروز مشکلات بالقوه در مورد اندازه دفتر جلوگیری میکند ولی فایده دیگر 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 ثروتمند ترین 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 کنند به برخی ها پیام داد که فکر کنند که ایا 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 اور و مهیج نبوده است

*به گذشته فکر نکن:

موفقیت اساسی مایکروسافت 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 مایکروسافت خواهد آمد در واقع کل موضوع جانشینی فرد را با اعجاز پول سازی و بر 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

***اینده را درست کن:**

گیتس در بین انهایی 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 و رقبایش 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 مشهوران هرگز ترسی نداشته که برای دنبال کردن آینده گذشته را رها کند گیتس واقعا معنی عبارت انقلاب فن اوری را درک میکند
او میداند که فقط چابک ها و مردگان وجود دارد.

بیل گیتس : "اگر بدون حرکت بنشیننی ارزش آنچه داری خیلی سریع به صفر کاهش میابد"



[پیشنهاد میکنم دانلود این فیلم آموزشی فوق العاده را از دست ندهید](#)