**Уильям Гейтс III**



Билл Гейтс войдет в историю как самый молодой миллиардер, достигший этого самостоятельно (в начале 1992 года на фондовой бирже его состояние оценивали в 7,4 млрд. дол.) И как сказал Дэвид Буннель, издатель журнала 'PC World' ('Мир ПК'): "Когда история микрокомпьютерной индустрии будет написана, Билл Гейтс займет в ней место как парень, который написал первую успешную программу для массового пользования". 'US News and World Repport' ('Новости США и мировой обзор') (февраль 1993) характеризовал Гейтса, как "Рокфеллера наших дней".

Алъфред Адлер сказал, что преуспевающих людей ведет по жизни стремление к превосходству. Билл Гейтс, признанный отец промышленности программного компьютерного обеспечения, является олицетворением адлеровского портрета преуспевающей личности. 'Ю-Эс-Эй Тудей' пишет, что Гейтс - это человек, который "соревнуется даже в том, кто лучше устроит вечеринку", а в "делах проявляет себя как решительный, боевой и безжалостный". Журнал 'Инк' описывает Гейтса как "беспокойный сгусток энергии". Даже сам Билл Гейтс говорил, что они с Полом Алленом "буквально превращались в маньяков", садясь за свои терминалы. О начальном этапе существования 'Майкрософт' он рассказывал: "Пол и я круглые сутки писали язык, называемый 'Бейсик', и необходимый для того, чтобы создать программное обеспечение для 'Алътаир'. Пол Аллен говорил: "Мы как будто вернулись в прошлое (к школе), и программировали до 3 или 4 часов утра".

Начинающий с нуля капиталист и писатель Дэвид Сильвер сказал: "Предприниматели умеют использовать время с большей пользой, чем любая другая группа общества ... необычайно ценят время ... Они действуют быстро, вылетают самыми ранними рейсами, избегают поедателей времени, говорят и ходят в быстром темпе". Яркий пример такого поведения продемонстрировал Тед Тернер, отказавшись летать в компании с людьми, имевшими багажные сумки. Он был уверен в том, что это бесполезная трата времени. Билл Гейтс еще более рьяно экономил время. Обычно он ел на своем рабочем месте, либо в ресторанчиках 'ФастФуд'. Он никогда не ел дома, потому что не хотел терять время на приготовление пищи. И лишь в 1994 году, Билл женился Melinde French, а в 1999 году у него появилась дочь Jeniffer.

Исследователь креативных личностей Дэвид Маклелланд говорит: "Достижение - это стремление сделать что-то более совершенным, более эффективным, затрачивая при этом меньше усилий". Обширные исследования творческой личности, проведенные Рое (1972), выявили следующее: "Стремление неустанно работать, пожалуй, является наиболее общей характеристикой креативности... судя по опыту передовых личностей". Журнал 'Венчур> ('Рискованное предприятие') (1989) считает 'всепоглощающее стремление к успеху' наиболее важной чертой личности предпринимателя.

Примером такого всепоглощающего стремления к успеху, или адлеровского 'стремления к превосходству', может служить случай, когда Гейтс решил обогнать 'IBM' - создателя DOS. Он позвонил матери и предупредил, что не будет навещать ее в течение шести месяцев, потому что будет работать "по двадцать четыре часа в сутки ради того, чтобы положить 'IBM' на лопатки". Oн это сделал, а остальное - уже история.

По мнению Скотта Оки, старшего вице-президента 'Майкрософт', напряжение и целеустремленность Гейтса легендарны и заразительны. Он говорил, что влияние Гейтса распространялось на всех. "У нас царит маниакальная страсть к работе ... Каждый чувствует себя причастным к великому делу". 'Инк' (1991) писал, что Билл Гейтс "предприниматель, безжалостный в конкуренции". Журнал 'Форчун' в 1990 писал: "Гейтс настолько напряжен, что практически постоянно подергивается во время беседы". Подруга Гейтса называет его человеком, "постоянно идущим по краю". О нем говорят, что он "питается победами" и использует свою "силу воли", чтобы сокрушать противников, но не так как известные промышленники XIX века Рокфеллер, Карнеги и Меллоун.

Лучший комплимент Биллу сделали его конкуренты, заявив средствам массовой информации (1991): "Нам бы. очень хотелось, чтобы Билл женился и завел нескольких детей. Мы бы очень хотели увидеть, как он будет становиться мягче". 'Лос-Анджелес Таймc' брала интервью у конкурентов 'Майкрософт' - их слова: "Билл Гейтс - сверхманьяк. Он хочет одержать победу во всем, что бы ни делал". 'Форбс' пишет, что Гейтс занимается "бичеванием" своих конкурентов, что объясняется его стремлением установить полную монополию 'Майкрософт' в промышленности программных продуктов.

Целеустремленное поведение Билла Гейтса, относящееся к типу 'А', можно найти у большинства великих лидеров и инноваторов. Они заражены "болезнью спешки>, нетерпимы к инертным служащим, к глупости и некомпетентности в работе. Стремление к превосходству и совершенству порождает в них интеллектуальную самонадеянность. Их страсть к работе преступает любые региональные общественные нормы, но она же является одним из факторов успеха. Стремительный темперамент заставляет их торопиться в работе, игре и в жизни. Вот как они понимают отдых - почитать 'Экономист' во время просмотра новостей, или ознакомиться с информацией о конкурентах во время ланча, посетить Акрополь с книгой по археологии. Билл Гейтс полностью воплощает эту ролевую модель.

Цель гения приковывает его внимание и упорядочивает его идеалы.

Фактически его концентрация на деятельности... выливается в одержимость.

В этот процесс вовлекается не только разум и воля, но и весь организм - мускулы, кровь, нервы, железы. Эта сумасшедшая страсть или страстное помешательство объясняет, почему психопатические личности, в большинстве своем, обладают даром творить новое, и при этом продукты их творчества оказываются совершенно нормальными.

Жак Барзан "Парадоксы творчества" (1989)

**Инновация в сфере программного обеспечения**

Билл Гейтс войдет в историю как самый молодой миллиардер, достигший этого самостоятельно (в начале 1992 года на фондовой бирже его состояние оценивали в 7,4 млрд. дол.) И как сказал Дэвид Буннель, издатель журнала 'PC World' ('Мир ПК'): "Когда история микрокомпьютерной индустрии будет написана, Билл Гейтс займет в ней место как парень, который написал первую успешную программу для массового пользования". 'US News and World Repport' ('Новости США и мировой обзор') (февраль 1993) характеризовал Гейтса, как "Рокфеллера наших дней".

Как ему это удалось? Прежде всего он стал специалистом по микропроцессорному программированию на 'Бейсике', еще учась в школе. Он и его школьный приятель Пол Аллен написали первую операционную систему для компьютера 'Альтаир 8080', будучи еще подростками. К тому времени, когда 'IBM' решила вступить на рынок ПК (июль 1980), Гейтс завоевал репутацию одного из ведущих специалистов по микропроцессорному программированию в США. Эта репутация послужила ему пропуском в 'IBM', которая в октябре 1980 года заключила с 'Microsoft' контракт на проектирование операционной системы MS-DOS. Это событие совпало с двадцатипятилетием Гейтса и стало уникальным прецедентом для фирмы, принадлежащей к разряду 'Big Blue' ('Big Blue' в Америке называют группу нескольких самых крупных промышленных гигантов), которая обычно предпочитала не иметь дела с плохо финансируемыми небольшими фирмами, представлявшими в их понимании группу хакеров. Это событие предопределило превращение Гейтса четыре года спустя в 'мальчика-миллиардера'.

Гейтс создал MS-DOS - промышленный стандарт операционной системы для ПК (1993 год 90 процентов компьютеров в мире использовали MS-DOS) - для 'IBM', и догадался зарезервировать авторские права, чтобы иметь возможность продать ее кому-нибудь из конкурентов 'IBM'. Это была не просто удача. Это следствие гениальности Гейтса. 'IBM' была не уверена, что сможет догнать 'Apple' и была рада позволить копирование, поскольку вступила в трудную битву за верховенство в промышленности. Она ничего не подозревала о чудовищно-огромном пиратском рынке, который только и ждал, чтобы ему предоставили возможность копирования любой машины 'IBM'. История показала, что именно 'клоны' (дубликаты) выдвинули Гейтса и 'Microsoft' в лидеры промышленности, и позволили устранить 'IBM' как доминирующую силу на мировом рынке компьютеров.

Гейтс образовал 'Microsoft' в 1975 году в Альбукерке, Нью-Мексико, как раз тогда, когда стояла задача написать программное обеспечение на 'Бейсике' для 'Альтаира'. 'Альтаир' появился на рынке в 1977 году и исчез в 1979. Пол Аллен присоединился к 'Майкрософт', и фирма была перенесена в их родной город Бельвью, Вашингтон. Они продолжали распространять программы на 'Бейсике' на все крепнувшем рынке персональных компьютеров. Гейтс добился стабилизации положения 'Microsoft', продав 'Apple' в 1977 году лицензионные программы 'Apple' для компьютера 'Apple-2'. К 1980 году они написали программы для 'Коммодор', 'Рэйдио Шэк' и 'Apple'. Сотрудничество с этими фирмами создало им репутацию 'гуру' операционных систем для персональных компьютеров, достаточную для того, чтобы перед ними открылись двери 'IBM'. Эта репутация, вкупе с надменным отношением к 'IBM' фирмы 'Диджитал Ресерч', создателя операционной системы СРМ, и главного конкурента 'Microsoft' на начальном этапе, сослужили службу состоявшейся в сентябре 1990 года судьбоносной встрече Гейтса с 'Big Blue'.

'Microsoft' занимает доминирующее положение в мире, как в производстве операционных систем, так и в прикладном программировании. Ее MS-DOS действует в системе ПК стандарта 'IBM' и совместимого с 'IBM', типа 'Compaq' и других дубликатов (клонов). Ее программа Excel работает в 'Macintosh' и в ПК Windows 3.0 и 3.1 - достойные соперники системе 'Mac' для ПК. выпуск в 1990 году Windows 3.0 имел феноменальный успех. В первый же год 'Microsoft' выпустила три миллиона экземпляров, в то время как 'IBM' - только 300000 своей системы OS/2 - конкурента Windows. В 1991 году 'Microsoft' держала 40 процентов мирового рынка программных продуктов для ПК, a MS-DOS была инсталлирована более чем в 100 млн. компьютеров. С 1993 года 'Microsoft' ежемесячно выпускала миллион копий Windows.

В 1993 году объем продаж продуктов 'Microsoft' достиг 3 млрд. дол.. Мечта Билла Гейтса о том, чтобы ПК был на каждом рабочем месте и в каждом доме, близка к осуществлению. Учитывая современные темпы роста, можно с уверенностью сказать, что к концу тысячелетия компьютеры проникнут в каждый уголок Америки. На вопрос журнала 'Инк' о будущем персональных компьютеров, Гейтс предсказал: "В конечном итоге, ПК станет окном ко всему, что интересует людей, - и ко всему, что мы должны знать".

Если Билл Гейтс верит в осуществление этой мечты, то это обязательно произойдет благодаря его проницательности, энергии и стремлению идти вперед.

**Личная история**

Уильям Гейтс родился 28 октября 1955 года. Он был первенцем и единственным сыном в семье известного юриста из Сиэтла. Его мать также занимала видное положение в обществе. У него было две младших сестры. Среднее образование получил в частных школах. Родители ожидали, что он пойдет по стопам отца и постулит в Гарвардскую школу права. Однако к седьмому классу Билл увлекся компьютерами и мечтал стать профессором математики. Когда Билл и его школьный товарищ Пол Аллен учились в средних классах. Клуб матерей Лейксайдской школы собрал деньги на приобретение вычислительной машины для школьников. Это изменило жизнь Билла. Он и Аллен настолько увлеклись процессом программирования, что могли сбежать из гимнастического зала, чтобы поиграть с компьютером. По словам Аллена, они засиживались в школе до 4 утра, составляя программы, и проводили у компьютера все выходные.

В одиннадцать лет Гейтс страстно желал выиграть поездку в ресторан 'Сиэтл Спэйс Нидл', которая была призом в организованном местным пастором конкурсе. Для этого надо было выучить 'Нагорную проповедь', которая включала в себя три главы Евангелия от Матфея. Согласно биографам Уоллэйсу и Эриксону, Гейтс изложил проповедь безупречно. Позже он скажет: "Я могу сделать все, к чему приложу свой интеллект". По словам Энн Стефенс, учительницы из средней школы, Гейтс однажды дословно воспроизвел трехстраничный монолог из пьесы Джеймса Фарбера, пробежав его глазами один раз.

Гейтс и Аллен вошли в мир предпринимательства в пятнадцать лет. Они написали программу для регулирования уличного движения и образовали компанию по ее распространению. Она назвалась 'Трэф-0-Дэйта'. Их судьба сложилась так, что они заработали на этом проекте 20000 дол. и больше не пошли в среднюю школу. К семнадцати годам Гейтс уже имел репутацию и получил предложение по написанию программного пакета по распределению энергии Бонневильской плотины. За годовую работу над этим проектом Гейтс получил 30000 дол. Это был его первый и последний доход в качестве наемного работника. Предприимчивый молодой Гейтс сделал эту работу и заключил соглашение со школой, что она зачтет ее вместо большинства курсовых работ, предусмотренных для ученика выпускного класса. В семнадцать лет Гейтс поступил на подготовительный курс в Гарвард, намереваясь дальше либо пойти по стопам отца, либо стать профессором математики. По его словам, он присутствовал там телом, но не душой. Большую часть своего пребывания в Гарварде он играл в пинбол, бридж и покер. Он вспоминает, что два раза попал в 'яблочко', когда сдавал экономический тест, даже не посещая классные занятия, а подготовившись самостоятельно.

Пол Аллен неожиданно получил работу в 'Ханивел' в Бостоне, и они вместе с Биллом продолжили ночные бдения над составлением программ. В Гарварде Гейтс заработал репутацию покерного наркомана и чудака, помешанного на технике. Стив Баллмер, его друг и нынешний старший вице-президент 'Microsoft', вспоминает, что в течение двух лет пребывания Гейтса в Гарварде он никогда не тратил время на то, чтобы накрыть покрывалом свою постель (Ребелло, Ю-Эс-Эй Тудей, 16 января 1991 года). Боллмер также говорил, что Гейтс был: "в какой-то мере, покерным наркоманом (он мог всю ночь напролет играть в карты) ... Мы знали его как сумасшедшего парня из Сиэтла, в комнате которого царил беспорядок".

Гарвард был временной остановкой для стремительного Гейтса. Появившаяся в 1975 году в 'Попьюлар Электронике' ('Популярная электроника') передовица, посвященная созданному 'MITS' компьютеру 'Альтаир', привлекла их внимание. Гейтс и Аллен связались с 'Эм-Ай-Ти-Эс' и предложили написать программу на 'Бейсике' для нового любительского компьютера. Работая по восемнадцать часов в сутки в лаборатории Гарварда они сделали программу, которую Аллен повез в Альбукерк. Девятнадцатилетний Гейтс взял академический отпуск в Гарварде и тоже отправился в Альбукерк, где снял комнату в мотеле через дорогу от 'Эм-Ай-Ти-Эс'. Он писал программы и находил время, чтобы работать над организацией 'Microsoft', через которую собирался строить отношения с 'Эм-Ай-Ти-Эс'. Они с Алленом занимали одну комнату на двоих, при этом Гейтс писал программы, а Аллен выполнял для 'Эм-Ай-Ти-Эс' другую работу. По словам Гейтса, они с Алленом работали день и ночь над созданием этих первых программ на 'Бейсике'.

Опыт, полученный в Альбукерке, оказался очень важным для их дальнейшей работы с 'Apple', 'IBM', 'Коммодор' и другими фирмами. Операционные системы, созданные 'Microsoft', стали в конце 1970-х годов абсолютными лидерами компьютерных технологий. Журнал 'Байт' писал, что сотрудничество Гейтс/Аллен - 'Эм-Ай-Ти-Эс' станет легендой компьютерной промышленности, когда по этому предмету будут написаны исторические книги.

**Бизнес и личное выживание**

Первые шаги 'Microsoft' были полны опасности и неопределенности. Когда Гейтс и Аллен переехали в Альбукерк и начали работать для 'Эм-Ай-Ти-Эс', они связали свою судьбу с начинающей компанией, которая могла разориться, что и случилось через несколько лет. Гейтс бросил учебу и посвятил свое будущее программной индустрии. После того, как 'Эм-Ай-Ти-Эс' обанкротилась, они переместили свою едва сформировавшуюся фирму в Сиэтл и наладили отношения с несколькими другими начинающими фирмами, изготовляя для них программы на 'Бейсике'. В конце 1970-х произошел обвал банкротств этих начинающих фирм. 'Microsoft' не могла найти реальной опоры на рынке до 1977 года, когда заключила контракт с 'Apple' на изготовление программного обеспечения для 'Apple-2'.

Гейтс и Аллен были очень инициативными предпринимателями. Они создали лицензионные программы для многих фирм, пробившихся на рынок в конце 1970-х-начале 1980-х годов, и занимавшихся выпуском новых домашних компьютеров. К июлю 1980 года, когда 'IBM', наконец, решила, что ей пора выйти на компьютерный рынок, 'Коммодор', 'Рэйдио Шек' и 'Apple' уже использовали операционные системы, созданные 'Microsoft'. История ныне ведущих персональных компьютеров 'IBM' началась в августе 1981 года.

Гейтс убедил 'IBM' позволить ему написать программное обеспечение для ПК, созданном на основе нового шестнадцатибитного микропроцессора Intel 8088. В процессе этой работы он выработал конфигурацию системы, которую использовал и в следующих поколениях компьютеров. 'IBM' изменила свои проекты и дала согласие на использование предложенной Гейтсом MPU-логики. В сентябре 1980 года она заключила с 'Microsoft' развернутый контракт. Этому контракту предначертано было изменить историю индустрии персональных компьютеров. Оба, 'IBM' и 'Microsoft', оказались в выигрыше. Спорный вопрос, кто же выиграл больше. Главный конкурент Гейтса - 'Диджитал Рисерч' - изменили направление бизнеса и больше не участвовали в соревновании. Гейтс получил самый выгодный контракт в истории компьютеров. Разработанная 'IBM' программа не имела даже малейшего спроса и, таким образом, 'Microsoft' со своей MS-DOS, была единственной.

Гейтс сохранил право продавать MS-DOS другим пользователям, включая конкурентов 'IBM'. 'Big Blue' не видела в этом риска и фактически способствовала этому, поскольку была убеждена, что серьезную угрозу для нее представляет только 'Apple'. 'IBM' была самоуверенна и не принимала во внимание мелкие фирмы, которые могли купить операционную систему у 'Microsoft'. Но эта стратегия вывела 'IBM' на рынок ПК, где она и доминировала до конца восьмидесятых. Она сделала Аллена и Гейтса миллиардерами. Отец Гейтса должен был гордиться этой гениальной предприимчивостью, которая превратилась в невероятный успех. Такой контракт был первым для 'IBM', так как она никогда не доверяла создание операционной системы для своих ключевых продуктов другой фирме. Этот шаг произвел настоящий шок в промышленности, особенно если учесть, что ранее 'Apple' объявила свои программные продукты индивидуальной собственностью. MS-DOS, этот плод гения, удачи и тяжелой работы Гейтса, принес 'Microsoft' миллиарды долларов.

Расследование, предпринятое в 1991 году Федеральной Торговой Комиссией по торговле и продолжающееся до сих пор, может закончиться разделом 'Microsoft' на два подразделения, одно из которых будет производить операционные системы, а другое - прикладные программы. Монопольное положение, которое занимала 'Microsoft' в 1980-х испугало и промышленность, и правительство. Конкуренты 'Microsoft' видят в ее разделе открывающуюся возможность более эффективной конкуренции и приветствуют помощь правительства, что в общем-то противоестественно для предпринимательства.

'Microsoft', безусловно, доминирует в промышленности - ей принадлежит 44 процента прибылей всего рынка программных продуктов. Это мешает росту их ближайших конкурентов. Размеры 'Microsoft' в два раза превышают размеры 'Lotus' и 'Borland' вместе взятых. 'Microsoft' даже больше, чем любая из самых крупных фирм, занимающихся программированием больших электронно-вычислительных машин. Митч Кэпор, создатель 'Lotus', уступает рынок программных продуктов 'Microsoft'. В 1991 году он сказал репортерам: "Революция закончена. Билл Гейтс победил. Нынешняя промышленность программного обеспечения - это Царство Мертвых".

Журнал "People" считает Гейтса воплощением истинного предпринимателя-инноватора. Он говорит: "Гейтс в сфере программирования значит стольйо же, сколько Эдисон в отношении к электрической лампочке: отчасти инноватор, отчасти предприниматель, отчасти торговец, но неизменно гений". 'Playboy', ко всем дифирамбам Гейтсу, в 1991 году прибавил историю, в которой 'Microsoft' упоминается как спаситель индустрии программирования "Роль DOS как унифицированного компонента большинства ПК, помогла укрепить позиции США в качестве эпицентра мировой программной индустрии" .

'Форбс' в апреле 1991 года поместил фотографию Гейтса на обложке и задал вопрос: "Может ли кто-нибудь остановить его?" В этом содержалось некое пророчество - вскоре несколько самых рьяных конкурентов объединили свои усилия для того, чтобы сбросить 'Microsoft' с рельс. Вскоре после появления статьи 'IBM' и 'Apple' - два злейших соперника в 1980-х - подключились к этой кампании, которая является, пожалуй, самой решительной попыткой остановить Билла Гейтса - из всех когда-либо предпринимавшихся.

**Xapaкmepucmuкa поведения**

Билл Гейтс - настоящий трудоголик. Сам Гейтс говорит, что порой он действительно засиживается за работой до 4 утра, но в общем средства массовой информации преувеличивают это. Пытаясь доказать, что его труд - это обычная ежедневная рутинная работа, Гейтс описывал свой обычный день Дэвиду Ренсину из журнала 'Playboy': "Я в основном работаю до полуночи с перерывом на обед в компании кого-нибудь из сотрудников. Затем я отправляюсь домой и где-то около часу читаю книги или журнал 'Экономист'. В офис я обычно возвращаюсь к девяти часам следующего дня". Вот так относится к работе человек, обладающий состоянием более тридцати миллиардов, которое он не сможет потратить, даже если очень постарается. В 1993 году он продолжал работать по тринадцать часов шесть дней в неделю.

То, как Гейтс приуменьшал и небрежно описывал свои рабочие привычки, напоминает рассказ Тома Монагена о том, что ежедневные (шесть дней в неделю) трехчасовые тренировки в любую погоду - это всего лишь стремление жить по режиму. Оба, Монаген и Гейтс, действовали так, будто их образ жизни абсолютно естественен, и искренне верили, что пресса придает слишком большое значение их 'одержимости' и 'неустанности'. Отличие целеустремленных новаторов, подобных этим двоим, состоит в том, что они считают свое поведение нормой, в то время как среднему служащему или руководителю, наделенному значительно меньшей стремительностью, оно представляется крайностью и даже сверх эксцентричной странностью.

Журналы 'Уолл-стрит' и 'Инк' назвали Гейтса 'чудаком'. Его молодость, стиль одежды, высокий рост, нестандартное поведение, раннее интеллектуальное развитие и самоуглубленность дали средствам массовой информации повод назвать его настоящим чудаком, который произрос на ниве высоких технологий. Однако Гейтс обладает очень высокой харизмой. Даже во времена, когда оборот 'Microsoft' приближался к нулю, рабочие преданно следовали за ним. Согласно 'Бернштейн Рисерч', 'Microsoft' является, пожалуй, самой прогрессивной компанией из ныне работающих в сфере технологий (1993). Вы окомерная интеллектуальная нетерпимость к служащим добавляет таинственности ее имиджу. Бурную славу Гейтсу принесла 'огненная почта', посредством которой работников наказывали и запугивали. Служащие говорили: "Председатель Билл может быть не в духе". Такой стиль, отношение к работе и постоянное стремление к совершенству были основополагающими факторами его успеха, хотя и не всегда добавляли популярности его личности.

Согласно типологии личности Карла Юнга, Гейтс относится к интуитивно мыслящему типу. Он интроверт и ярко выраженный 'оценивающий' (закрытый). Обладает темпераментом Прометея, что универсально для предпринимателей-инноваторов. Билл 'живет на краю' и все его действия определяются неординарным интеллектуальным развитием и стремлением к рискованной конкуренции. Работа - его идол. Имеет высокий IQ и мыслит математически, рационально. Его интеллект наделен исключительной способностью анализировать и решать проблемы. Пол Маритц, один из программистов 'Microsoft', говорил: "Просто Билл умнее всех". Скотт Оки, старший вице-президент 'Microsoft', утверждает, что Билл обладает 'совокупным интеллектом восьмидесятилетнего человека и гормональным обменом подростка'. Доказательством его уникальных способностей является полученная им в седьмом классе высочайшая оценка (800 балов) по математическому тесту.

Гейтс страстный любитель соревнований, который жертвовал своими личными удовольствиями и возможностями ради достижения более высоких целей. Он никогда не работает ради денег. Его раздражали аналитики Уолл-стрит, долгое время преследовавшие его с намерением провести оценку потенциала потерь при помощи пробы FTS. Гейтс утверждал, что купит тот же гамбургер или ту же пиццу, даже если потеряет миллион или два и не сможет контролировать цену, следовательно, подобный анализ не представляет интереса. Он говорил, что увлечен непосредственно работой, что никак не умещалось в сознании аналитиков. Если президент 'Lotus' имеет возможность контролировать цену акций компании, почему он этого не делает? Гейтс на это сказал: "Они пытаются контролировать, но их цена на акции низкая, а я этого не делаю, и у меня она высокая". Это ли не проницательность?

Гейтс, как и Тед Тернер, Артур Джонс, Соичиро Хонда, Стив Джобс и другие, не стремился создать модный гардероб и часто носил разорванную одежду. Одежда для него должна была быть лишь функциональной, равно как и деньги. Билл старается выглядеть обычным парнем и стиль одежды находится в самом конце списка его приоритетов. Гейтса критиковали за нетерпимость к служащим, уступающих ему по интеллектуальным способностям. Такая же черта присуща Хонде, Прайсу и Джонсу. Гейтс, однако, очень восприимчив к критике и говорит, что чувствует, что с годами становится лучше. Гейтс подобен другим креативным гениям, которые буквально сливаются со своей работой и изобретениями; самовыражение становится их страстью. Эта стремительная страсть определяет как достигнутый ими успех, так и их принадлежность к личностному типу 'А', а также образ жизни, имеющий больше лишений в сравнении с обычной семейной жизнью. Именно поэтому Гейтс обедает, в основном либо на своем рабочем месте, либо в ресторанчиках 'Фаст-Фуд' ('Быстрая пища'). Он фактически никогда не ест дома.

Гейтс отказывается летать первым классом (а-ля Тед Тернер). Субботние вечера проводит за изучением лекций по физике, записанных на видео. Капиталистка из Силиконовой долины Энн Винблад, часто сопровождавшая его на отдыхе и на различных корпоративных событиях, говорит: "Он любит все время ходить по краю". В 1990 году в журнале 'Инк' появилась статья, озаглавленная 'Триумф Чудака'. Она описывала Гейтса как: "беспокойный сгусток кинетической энергии ... Под мальчишеской манерой поведения скрывается безжалостно конкурирующий предприниматель ... Кроме того, он может быть упрям и интеллектуально высокомерен, быстро теряя терпение с теми, кто не способен понять все нюансы компьютерной технологии, его внутреннее упорство вознесло его на небывалые высоты" (Стивенc, 1990).

Гейтс обладает неисчерпаемой энергией и работает как вечный двигатель. Его друг по Сиэтлу, Берн Реберн, описывал конкурентную натуру Гейтса, называя ее движущей силой его бизнеса: "Билл был одержим конкуренцией. У гонщиков есть определение: 'красный туман'. Они накручивают себя до такой степени, что их глаза наливаются кровью. Биллу знаком 'красный туман' (Ю-Эс-Эй Тудей, 16 января, 1991).

Кэтрин Дункан, профессиональный психолог, дала характеристику личности Билла Гейтса для журнала 'Ю-Эс-Эй Тудей' в январе 1991 года: "Гейтс еще в детстве чувствовал, что обыденность - не его стезя и всегда выбирал непроторенные пути ... У него неограниченные возможности в мире. Но, как факел, он горит сильно и жарко и не нуждается в горючем".

**Принятие рискованных решений**

Билл Гейтс - самоуверенный, зараженный духом соревнования, обязанный всем приобретенным только себе, инноватор, обладающий набором экстраординарных талантов. Его доминирующее положение в отрасли настолько ярко выражено, что комментируя его, 'Форбс' в апреле 1991 года писал: "Буквально бичуя своих конкурентов, 'Microsoft', похоже, вскоре приблизится к монополии в индустрии программных продуктов".

Яркое свидетельство конкурентной натуры Гейтса - его боязнь быть побежденным, которая движет его к сверхдостижениям, хотя он и без того является одним из самых богатых людей в мире. В 1990 году в одном из интервью он сказал:

Я боюсь потерпеть поражение. Это совершенно точно. Каждый день, когда я прихожу в этот офис, я спрашиваю себя: Мы все еще хорошо работаем? Опередил ли кто-нибудь нас? Действительно ли тот или иной продукт принимается хорошо? Что мы можем сделать еще для его усовершенствования? (Стивенc, 1990).

Странные слова для самого богатого человека в мире. Он по-прежнему любит быстрые машины и быстрые лодки. Сам имеет два автомобиля 'порше' и две лодки. В Гарварде он был наркоманом покера и ставил до 2000 дол. на игру. Ему все еще нравится бросать вызовы и риск не удерживает его. Он тщательно просчитывает риск, но все еще способен выпускать новые продукты, как в те времена, когда его фирма еще представляла собой боровшегося за существование рискового новичка.