《唐骏时代》

图书基本信息

书名：《唐骏时代》

13位ISBN编号：9787510804212

10位ISBN编号：7510804213

出版时间：2010-4

出版社：九州出版社

作者：姜子钒

页数：244

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《唐骏时代》

前言

关注唐骏，由来已久。2005年，谢卫群老师的《超越平凡》出版后，唐骏与他领导下的微软团队就以“追求卓越、传播感动”在大学生群体、求职者、职场新人中卷起了一阵狂飙。2008年，经《名人堂》、《波士堂》、《鲁豫有约》、《对话》等节目的推波助澜，《中国梦：唐骏正传》、《我的成功可以复制》借势再起，将商界职场中的唐骏捧至大红大紫。透过“打工皇帝”、“微软终身荣誉总裁”、“十亿天价经理人”、“明星CEO"等一系列耀目光环，唐骏留给我两点极为深刻的印象：一是唐骏式幽默，二是唐骏式聪明。大凡听过或看过他在大连理工大学演讲的朋友都对唐骏式幽默深有感触。面对比尔·盖茨，他的幽默可以缓和矛盾；面对华尔街投资商，他的幽默可以阐明事理：面对媒体记者，他的幽默可以进退自如；面对应聘者，他的幽默可以轻松释怀：面对秀场观众，他的幽默可以频掀高潮……唐骏的幽默，轻松不乏调侃，睿智又不露锋芒，恰到好处地博来了好人缘与好机缘，也助他游刃有余地去润滑、处理人际之间的各种问题。这种高智商调用语言的魅力与效果谁都会认同，可又有几人能像他一般运用得如此出彩？唐骏式幽默值得每一位置身职场、官场、商场的朋友细致揣摩。再看唐骏式聪明。这位红透IT界的风云人物曾列出一项公式：成功4+1，4是指智慧、机遇、勤奋、激情，1是指性格。随便百度一下，不难知道唐骏怎样释义智慧、机遇、勤奋与激情这四大关键词，而他最聪明、最根本的一点即是列明了性格。

《唐骏时代》

内容概要

《唐骏时代:中国第一职业经理人的财富进阶之路》内容简介：就像灯塔之于海洋，山峰之于陆地，繁星之于夜空，唐骏的横空出世，无疑为中国的所有职业经理人树起了一支引路的标杆！正如唐骏所言：“ 我只是一个开始。 ”未来将如何，唐骏还在路上。

《唐骏时代》

书籍目录

石器时代：谋定当下，影响未来　01.苦乐年华　02.“要不你嫁给我吧”　03.教育部的“六天保安”　04.板仓教授与大木老板　05.八万美金埋没另一个比尔·盖茨　06.惊动美国国会议员的“编外律师”青铜时代：感恩微软，十年磨砺　07.第一次转身：小老板遭遇“初恋情人”　08.魔鬼在细节之中　09.让比尔·盖茨记住你　10.精彩亮相上海滩　11.让他人变得伟大　12.面试人数最多的中国CEO　13.魔咒下的微软中国总裁　14.哪个新官上任不点火？　15.烧出一片艳阳天　16.最后一封邮件黑铁时代：协领盛大，演绎传奇　17.与盛大的四年婚约　18.幸运的上市　19.谈判桌上的较量　20.购股新浪遭遇“毒丸计划”　21.三重危机下的盛大　22.创造十三亿美金的“华尔街名片”　23.愚人节日记黄金时代：走进新华都，锁定标杆　24.十亿身价再嫁新华都　25.我只是一个开始职场宝典：授人以渔，经世致用　26.创造安全距离的“圆心理论”　27.西方式管理+中国式人情　28.唐氏沟通技巧　29.“成功4+1”法则附录：唐骏在大连理工大学的演讲

《唐骏时代》

章节摘录

唐骏，便是在如此年代，出生在江苏常州的一个普通工人家庭。唐骏的父亲是常州灯芯绒印染厂科级干部，母亲是常州东风印染厂工人。上个世纪六七十年代，工人家庭虽然尚属令人羡慕的社会阶层，但他父亲的工资也只有六十二元，母亲的工资是四十二元。本来，在那个年代，同厂职工的伙食、住房、收入都差不多，可令唐骏印象最深刻的是：为什么周围人家的孩子有新衣服穿、有肉吃，而他却整个夏天都没见过一件短袖衫，只有逢年过节才能和兄弟们闻到几丝肉香？为什么同样的生活水平，只有他家的日子过得最穷、最累、最寒酸？这个疑问困扰了唐骏很多年，他还记得，家附近有座公园，曾是自己小时候经常光顾的乐园。因为穷，总是没钱买票，小唐骏便常常顺着河边绕个大圈，再翻墙爬进公园玩。糟糕的是，他几乎每一次爬都能被逮着。公园管理员问他：“你为什么要爬公园？”“没钱呀。”“公园不准爬墙，要从大门进。”“没钱为什么不爬呀？”野性胆大的唐骏回应得理直气壮。碰着这样的小孩能有什么办法？哭笑不得的管理员无奈地挥挥手放他走。一看有机可乘，唐骏此后更是“变本加厉”，本来就是“孩子王”的他索性带着小伙伴们一块爬！小小的公园，为那段被艰辛劳累压得喘不过来气的童年时光带来了许多欢乐。没钱的日子，对唐骏来说有甘有苦，对他父母来说则无异于一种煎熬。看着家里进进出出的三个光头儿子，为人父母者不得不从长计议：三个半大小子将来都要娶媳妇，一个勉强能糊住口的工人家庭如何解决孩子们的住房问题？唐骏的父亲善作长远计议，他与妻子细细商量后，向三个儿子公布了一项惊人计划——从现在起，为了让三个儿子顺利娶上媳妇，全家人全力以赴盖屋造“婚房”！在常州城里盖房无异于天方夜谭，可偏偏就是这样一件不可思议的大事，在唐家开始一步步实现了。唐父是个精明人，花费无数精力与时间，四处打点关系疏通人脉，他近乎偏执的“变通”与“坚持”终于为唐家的伟大盖房计划打通了第一关——唐家在常州城郊买下了一块地皮！唐父不知道，他的这一惊人举动在小唐骏心底留下了深刻的印象：循规蹈矩、墨守成规难以成事，一条路不通，还有无数条路可以踩。没有什么事情是不可能的。他还知道，这块费尽心血得来的地皮承载了唐家的全家愿望，每一个成员都将为它付出生命中最值得珍惜的岁月。而唐父，为了尽可能地降低造房成本，将需要的建材罗列了一遍，除了造房必不可少的黄沙没法解决只能到厂里去买外，他将所有拣石头、砖头、瓦片的任务全派给了三个儿子。于是，1974年，京杭大运河常州段，有心的人们经常可以看到三个黑瘦少年，背负着比他们高出半头的箩筐，一步一步逡巡在运河两侧，不停地翻捡着河岸两旁大大小小的石头，扔入箩筐再倒人板车，连推带拉，沉重而艰难地运走。这几个少年就是十二岁的唐骏和他的兄弟们。在运河边上采挖石头，是件异常繁重的体力活儿。对于三个还未成年的半大少年来讲，这项工作苦不堪言。很多孩童曾在这条运河水里嬉戏玩闹，但那悠悠荡远的流水此时却成了唐骏磨炼身板与精神意志的地方。瘦弱的小唐骏每每从河边采回石头往回走，箩筐背带、板车拉绳已将两肩勒得发红发紫，冰凉的河水常常顺着石缝、顺着筐沿嘀嘀嗒嗒渗入衣领，渗到脊背……身体上的辛劳唐骏还能承受，毕竟，活儿再重也是为了唐家早就定下的造房计划，为了这个目标，他甚至随时代大流休学了很长一段时间。这些苦活累活他咬咬牙都能扛过去，让他羞辱而愤懑的是来自同龄人的各种各样的眼光，当他穿着破烂衣裳、驼着背拼力背起一筐石头，被迎面碰到的女孩子撞见，她们眼里那种明明幻幻、飘飘忽忽，隐含着嘲讽、厌恶、逗弄的种种神情，让年幼但自尊心极强的唐骏恨不得立即从地面上消失。那时唐骏最大的梦想是能成为拖拉机手。梦想简单，出发点更简单，他的目的就是为了改进，或干脆摆脱这项繁重的体力劳动。但婚房计划带给他的不单单只有劳累辛苦，在与人交往时也有偶尔的喜悦与得意。城郊建房要用到一种专铺在墙面上的叫荆条的材料，荆条同黄沙一样必须购买。唐骏小时候就是“采买”的角色。初次跟仓库管理员打交道时，羞涩的少年还不知道如何开口，但一两次之后，他就学会主动跟库管员说说话，帮着干点小活儿。

媒体关注与评论

我希望通过我的努力，成为中国职业经理人的标杆，把中国的职业经理人做到极致。我希望在未来的3～5年。中国有更多的企业需要职业经理人。也希望看到更多的职业经理人把企业做大做强。
——唐俊

《唐骏时代》

精彩短评

1、如果是个人自传,当然会更好些
2、很喜欢唐骏的个人魅力，佩服。书也不错的体现了这一点。写的不错
3、作为当代大学生，要有不断学习的动力，这本书给人正能量
4、详细讲诉了唐骏的奋斗历程，值得学习
5、这本书内容写得很丰富，印刷也很好，很不错的一本书，而且唐骏是一个很具影响力，很有个性的人物，一本不错的励志书，值得一看，赞一个！
6、故事讲的很好，也很励志，但是内容有些失实。
7、很喜欢，很期待看这本书，不过这次买的太多了，来不及看了！看完了再来评价吧！
8、看过一些关于唐骏的书，此书内容失实。
9、唐骏学历造假事件后，原想了解他是如何“说谎”。其实从他自传也好，演讲也好，还是其他商业节目，中间说的种种故事定然是有夸大的成分，但是也符合如今娱乐业，就像他自己所言，可能接下来就投拍一部电影，那他也能真正算娱乐圈一份子了
10、高考后在集市地摊上花五元钱买的一本书，给别人打工像唐骏这样也很NB了。
11、我对唐骏有话说：“专一的态度铸就专业的精神，非常感谢世界上有你，目前中国仅存的最成功打工皇帝。”

《唐骏时代》

精彩书评

1、大家都看过《三国演义》，那是一个英雄辈出的时代，大家都争着当老大，结果拼来拼去真正成功的只有三个人，那就是刘备、孙权和曹操。江东刘表、河北袁绍、西凉马腾……个个都是英雄，但是都没有最终成就霸业，稳稳当当地当上一国之主。别管他们失败的原因是什么，反正说明一个道理：当老大不是那么容易的，不是谁都适合当老大的。实际上社会上的人可简单分为三等：老大、老二和小弟。没有人愿意永远当小弟，但是大部分人的误区也都在于争着当老大。最后真正当上老大的人却没几个，大部分人只能退回去接着当小弟。实际上，当别人都在为做老大拼得你死我活时，做老二更容易成功。唐骏就是一个标准的老二成功的典范，唐骏的职位在现在叫CEO，也叫职业经理人，这在古代就是军师。老二至少有两大好处：一是不会惹来杀身之祸；二是目标明确，避开竞争老大的恶性厮杀。你看《三国演义》里，军师的位置都是最稳当的，即使你的主公被杀了，当时你别管怎么帮着你的主公整你的对手，你的对手那个领导一般都不会杀你，反而是用你。道理很简单，你的目标一直是辅佐老大，不是做老大，这对他是没有威胁的。军师也正是因为明确目标，才让老大们感觉你是帮助他们打天下坐天下的，而不是夺天下的。关于这点，唐骏有个做老二的价值观：“我的人生价值观就是希望有不同的经历，做不同的事，这也是我不创业的重要因素，所以我想经历一些过去没有做过的产业。”唐骏也不是没有当过老大，也不是一开始就想当老二的。唐骏曾经是双鹰公司、第一移民律师事务所和好莱坞娱乐影视公司的老总，按说这样混下去也不会差，毕竟能同时打理三家公司说明唐骏还是有当老大的潜质的。可唐骏在接到微软帝国的邀约后，他硬是毅然决然地放弃了实实在在的三个公司去微软重新开始。做老二也不是那么容易成功的，“唐骏刚进入微软时，是一名再普通不过的拿着五六万美元的小工程师。微软王国里像他这样，包括比他强很多的工程师大大小小多达几万名。”这是多大的落差呀，就是这样，唐骏依然脱颖而出，成为了微软的“魔鬼博士”。他是怎样做到的呢？第一，他确定了一种“商业模式”，而不是只单纯建立一种方法。什么叫“商业模式”，我举个《唐骏时代》书中的例子就再清楚不过了。唐骏这家伙是有才的，在进微软之前就有了一项发明----卡拉OK记分器系统，当时三星公司要花八万美元埋下这项专利，当时唐骏也是没出息的主，当即就卖给了三星。三星公司利用这项专利将市场份额从2%增加到10%，而且卖给了日本先锋公司，仅第一笔专利费就有500万美元，以后先锋公司每台机器上用一次就要支付3美元。三星公司的做法就是一种很好的“商业模式”。唐骏的成功就在于能很好地建立一种“商业模式”，同时又能不断地去开发新的“商业模式”。说白了就是不是为老板老大找回一碗水，而是给老大造一个湖。第二，他能很好地实现“跨界”，这不是一般老二能做到的。从律师、影视到微软的电脑、盛大的网络，再到新华都的百货。唐骏几乎哪个领域都能如鱼得手。他实际上一直遵从的一个原则，那就是不在同一个领域给前任老大造成威胁和阻碍。因为唐骏这个老二已经是金牌军事了，要是帮着别的老大搞原来的老大总不是太好，做人还是要留后路的。第三，他能很好地协调老大和小弟的关系。通俗点说就是让员工服他，老板欣赏他。对于员工，唐骏有个“圆心理论”--------如果公司是一个圆，CEO是圆心，那么所有员工必须站在圆周处。唯有如此，CEO方能和所有员工保持等距。他认为这是一个最安全的距离，这个距离既能实现掌控，又实现等距，避免因亲疏远近造成的人情困扰。唐骏初入盛大的时候，就选择了顺应和改变，他办事极为低调，当陈天桥打算和他做个详细地分工时，也就是给他一些老大的权力时，唐骏推掉了，他说：“我是来辅佐你的，不是和你来分江山的，你总有些事情不能去做、去管，那么我的职责就是帮你去做这些事。”看这番话不就是标准的老二的观点嘛。唐骏是成功的，微软给他一个“微软中国公司终身荣誉总裁”的桂冠，盛大给他266万股股权，新华都更是给了他10亿。他可谓是名利双收。做老二做到这个份上，即使是许多老大也是难以企及的了。唐骏的意义就在于在自己“黄金老二”的道路上取得了成功，说的文一点就是在雇佣和被雇佣的地位上他选择了被雇佣的地位但仍旧能成功。唐骏的意义不在于一个人的成功，而在于成为做老二的成功典范，他的意义是远远大于做老大的成功范例的，因为我们大部分人只能做到老二，而做不到老大。从这个意义上说，我希望唐骏能成为一个时代，这个时代的人都像他一样成功。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com