

<<唐骏说>>

图书基本信息

书名：<<唐骏说>>

13位ISBN编号：9787539930848

10位ISBN编号：7539930845

出版时间：2009-3

出版时间：江苏文艺出版社

作者：王唤明

页数：288

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：<http://www.tushu007.com>

<<唐骏说>>

内容概要

《唐骏说》所要阐述的，就理是简简单单和唐骏的故事与传奇，而是更关注于他戴着镣铐跳舞的技巧与方法。

书籍目录

中国职业经理人的标杆第一章 唐骏式传奇——从普通员工到打工皇帝 微软的职业化 在盛大“毕业” 新华都才是起点 职业经理人的标杆第二章 夯实你的职场基石——身价十亿的“唐骏策” 怎么学比学什么更重要 在每个公司都要做出成绩 经营好自己的职场品牌 坚守你的职业道德 瞄准最甜的那节甘蔗第三章 宁做凤尾不做鸡头——职场起点决定发展空间 第一次工作要选择“好”公司 三年做一次职业规划 选择正确的时机 做一个资本型职业经理人第四章 改变别人先要改变自己——影响力来自好性格 性格决定命运 读大学为什么 无法改变环境,就改变自己 领导力就是榜样第五章 认真一定赢——做什么事不重要,重要的是做事的态度 勤奋是生命的发动机 机会要靠自己 做希望成功的事 会讲故事的孩子有奶吃 “成功4+1”理论第六章 做事先要做人——一人走茶不凉的“唐骏式做人” 微软唯一的终身名誉总裁 跨行业跳槽的自我约束 简单勤奋 交际之法第七章 刺猬哲学——和“东家”相处的原则 “等距离相处”原则 不要和老板抢风头 磨合老板 职业化就是明白利害关系第八章 新官上任“不烧火”——“空降兵”管理民营企业的成功法 一个人“空降” 拒绝公司政治 坚定执行老板的意图 没有机制,绝对不做领导 不同的公司相通的管理第九章 “做秀”就是在经营——适当的“做秀”可以提升你的个人品牌- 做秀的价值 公众形象一定要职业 强烈的公关意识 为跳槽下属最后“送礼”后记 打工皇帝的最后一棒:冲刺新华都附录 金融危机在未来9到12个月会见底

<<唐骏说>>

章节摘录

第一章 唐骏式传奇——从普通员工到打工皇帝微软的职业化人们总是喜欢回忆历史，并且希望在翻检历史的时候发现那些曾经不被人们聚焦过的事件，以期找到一些后来改变了历史的一些端倪。

所有的历史都是由细节构成的。

当我们在1994年的上空盘旋时，应该注意到一个人，虽然在这一年他仍然默默无闻，但正是因为这一年的选择，导致他在十几年后改变了中国职业经理人的历史。

这个人就是唐骏。

1994年，他作为一名最普通的程序员加入微软，成为微软全球15000多名员工中最普通的一员。

此时的微软掌门人比尔·盖茨，并不会去关注一个普通员工的加入。

此时的他正被幸福与麻烦纠缠着。

幸福是因为在这一年的1月1日，他和相恋多年的梅琳达步入了婚姻的殿堂，结束了他单身生活的历史；麻烦则是因为在上一年，也就是1993年，美国司法部因接到其他软件生产商的投诉，开始对微软公司的市场垄断问题进行调查，集中调查微软DOS的市场策略。

而直到1994年的7月，微软公司才同意修改与个人电脑生产商的软件使用合约，允许其他软件生产商与其进行正当竞争，从而结束了长达一年多的调查。

对庞大的微软帝国来说，唐骏不过是一名刚刚入职的新人。

除了黄色的皮肤显示他是一名来自东方的中国人，其他方面，唐骏并没有特殊之处。

然而，对唐骏而言，加盟微软却是他的一次豪赌。

这一年，他已经32岁，虽已经过了而立之年，但人生的道路看起来仍是一片迷茫，甚至可以说没有方向。

虽然这之前的几年他也“捣腾”过几家公司，但看起来经营的效果与他所期望的目标相差甚巨，以至于他经常产生非常无力的感觉。

十几年后，成为中国职业经理人标杆、中国打工皇帝的唐骏在功成名就后一再宣称当初进微软是为了学习微软的职业化，以便出来后能够更好地自我创业。

我们无法判断这是不是他进微软的最真实想法，但从他后来的职业生涯来看，在微软学到了什么是职业化确实是他最大的收获。

也许，我们只有再次把目光投向唐骏进微软之前的那段生涯，才能理解唐骏为什么要进微软。

1980年，因高考语文一分之差，唐骏没有考上理想的大学和专业，这时的唐骏有些失落与苦闷，甚至有些自暴自弃。

没能上理想的学校，唐骏有些颓废，大学几年成绩平平，一直到三年级认识了一个学光纤通信的女孩，在这位后来的唐太太的帮助下，唐骏开始发奋辅修光纤通信，一年后居然考上了这个专业的出国研究生。

1985年，唐骏东渡扶桑留学。

留日五年，唐骏在学业、事业上都未见起色，倒是些不经意的小发明，给生活带来了一些光彩。

“我喜欢音乐，能玩好几种乐器，也喜欢唱歌，那时候卡拉OK正在日本兴起，很巧，我学过语音信号处理，两边合在一起，便设计出了‘卡拉OK评分系统’。

”唐骏将自己的设计申请了专利，这个小小的专利，最终被三星用8万美金买走，以至于唐骏经常宣称：“现在国内的什么‘万利达’，估计还在用那个技术呢！”

”1990年，唐骏从日本转奔美国继续读博士。

靠着卖专利的小资金，唐骏开始尝试着自己创业，当起了小老板。

其中，有据可查的包括，1993年唐骏成立了一家“双鹰软件公司”。

之后，他又成立了“好莱坞影业娱乐公司”，但并没有实力投拍电影，主要的收入是组织一些国内演员到美国走穴。

再后来，唐骏又创办了一家移民服务机构，名字叫“美国第一移民事务所”。

但这一家“显赫”的企业名称，并没有给唐骏带来相应的业务收入，几个小企业始终长不大，唐骏也只能以小老板的身份混在美利坚合众国。

<<唐骏说>>

真正改变唐骏人生的，是他在日本时发明的一个“婚姻配对机”。

1994年的一天，唐骏忽然接到一个电话：“您好，我是微软公司，台式婚姻配对机是不是您的发明？产品显示了您杰出的创造力和想象力，有没有兴趣加盟我们公司？”

台式婚姻配对机是唐骏与一个日本公司合作的产品，日本的大龄青年男女很多，求偶问题是一个社会问题，而唐骏的婚姻配对机就是针对这种社会现象发明的产品。

未婚的青年男女打开街头的电脑，就能够搜索他们感兴趣的资料。

在互联网还没有兴盛的90年代初，“街头电脑速配”吸引了很多日本年轻人。

那时候比尔·盖茨是唐骏生活圈之外的一个人，但微软公司的成功和名气让唐骏在校园时就向往不已，只是唐骏的职业目标是自己创业做老板，没有想过和微软有职业上的交集。

但是，来自微软公司的两次电话让唐骏动了心，“为什么不去大公司学点本事呢？”

要去就去美国总部，技术核心和管理核心都在总部。

在周围人的诧异和羡慕的目光中，唐骏毫不留情地把自己的三家公司送掉一家、转让一家、卖掉一家，决定去微软做程序员每年领几万美元的年薪。

他对自己的行为解释说：“我发现我的企业做不大，我做事情就喜欢将事情做大。”

决定加入微软的唐骏，在还没有成为微软员工之前，就已经亲身体会到了什么是大企业的“职业化”了。

在接到微软的邀请电话之后，唐骏与微软的部门经理进行了一次面谈，并同意加入微软。

按照中国人的思维，一家企业主动打电话邀请一个人加盟，这个人又同意了，那么这家企业应该赶紧“开绿灯”让此人进入公司才对。

唐骏当时也是这么想的，他觉得既然是微软主动打电话邀请自己，那么只要自己同意，进入微软会是自然而然的事情。

然而，事情的发展却让唐骏感到有点郁闷。

按他的想法，他似乎第二天就可以到微软的办公室上班了，然而他却接到了微软人力资源部需要面试的通知。

“我当时想即便是面试也都是走过场，因为与我面谈的经理就是我进微软后的直接上司，他都没问题，其他人还有什么问题呢？”

可以看得出，当时的唐骏确实还不够职业化，在很大程度上，他的思维仍然是“中国式思维”。

唐骏的判断再一次失算，令他没有想到的是，他在见到这个经理前，经历了6轮非常严格的面试。

“6个人分别是我今后的同事、今后合作部门的同事等，他们里面只要有一个人说我不行，那我就根本没有办法再到那位经理那里面试，即使他再喜欢我也没有用，这就是制度。”

后来唐骏意识到这就是微软的职业化表现之一。

而且，微软采取的这种面试机制也确实高明。

否则公司进什么样的人，很容易受某个领导偏爱的影响，他喜欢的人都进来了，不喜欢的人都进不来，结果就会导致这个公司永远是同一个人，以至于永远做不大。

不管怎么说，经历了6轮严格面试的唐骏最终还是依靠自己的实力进入了微软，从而开始了他在微软长达十年的职业化转变与生存。

弹指一挥十年间，他从一个普通的工程师成长为微软中国区总裁，其对职业化生存的了解与把握，相信确实已经到了炉火纯青的地步。

现在，已经进入微软的唐骏要开始思考并学习什么是职业化生存了。

也许，具有亲身体会感的他应该比我们更清楚、更能体会到比尔·盖茨对什么是“职业化”的描述：“假如你只有时间读一本管理书籍的话，那么请先读一读斯隆先生的《我在通用汽车的岁月》吧。”

在执掌通用的岁月里，斯隆形成了一套鲜明的职业经理人的理念。

这些理念有些已广为人们所接受，如管理是一种职业，经理人是职业化的，职业经理人有其“客户”——企业。

他要让自己的兴趣服从于客户的意愿，对客户负责是“职业化”的特征。

职业经理人要服从于自己的“客户”——企业，这是职业化的精髓。

我相信在微软的十年磨练让唐骏完全懂得了、领悟了这句话的精髓。

<<唐骏说>>

否则，他也不会从一个普通的程序员，在三年之后迅速上升为微软总部WindowsNT开发部门高级经理，而后又在随后的几年里，职位不断提升，直至成为微软中国总裁这一常人难以企及的高级职位。

原本是学技术的，做了几年小老板后，来到微软又从最底层的技术人员做起，唐骏想从原点起步给自己一次“醍醐灌顶”式的革新，于是他成了微软团队里最为刻苦的员工之一。

而事实证明，这种维新的心态让他以级数式的速度不断充实。

微软当时正在开发Windows，先做英文版，然后由一个300多人的大团队开发成其他语言版本。

以中文版为例，并不只是翻译菜单那么简单，许多源代码都得重新改写。

50个人如此不懈努力修改大半年，才能改出称心的中文版。

所以最初Windows英文版上市后九个月，中文版才上市；到了Windows 3.1，中文版更是滞后了一年多。

刚进微软几个月的唐骏觉得这种办法很愚蠢。

能不能改一下？

下了班，唐骏开始动脑筋……半年后，他写出几万行代码，反复运行，证明他的程序经得起检验，才找老板面谈，微软公司又花三个月认证，于是，原先的300人大团队一下缩到了50人！

微软公司很快接受他的建议，组成一个团队，由他带领重新对微软操作系统进行全方位的改变，最终使他从一个工程师变成一个部门经理的角色。

后记

2008年的中国如果不是因为大事频繁，唐骏毫无疑问会成为这一年的媒体宠儿。事实上，无论是汶川大地震还是奥运会的成功召开，甚至是几十年不遇的金融危机，都未能阻挡住唐骏在这一年散发出的光芒。

所有的光芒都因为唐骏以10亿身价加盟新华都。

为盛大服役四年，一直有谣传将要离开盛大而又从未离开盛大的唐骏，在2008年终于公开承认加盟新华都。

这一消息像一颗重磅炸弹，立即就在各个媒体中间掀起了翻天大浪。

可以说，从唐骏公开宣布离开盛大，加盟新华都的消息以来，关于他的新闻就再也没有中断过。而唐骏作为身价最高的“打工皇帝”，也终于当仁不让地坐上了中国第一职业经理人的宝座。

<<唐骏说>>

编辑推荐

你知道盖茨最相信谁吗？
是我唐骏，所以你应该相信我。

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:<http://www.tushu007.com>