

<<像唐骏一样打工>>

图书基本信息

书名：<<像唐骏一样打工>>

13位ISBN编号：9787500688242

10位ISBN编号：7500688245

出版时间：2009-7

出版时间：中国青年出版社

作者：黄凤祁

页数：191

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>

## <<像唐骏一样打工>>

### 前言

在中国，唐骏是国内最受欢迎的“打工皇帝”；在日本，他得到软银总裁孙正义的尊重；在美国，是华尔街信赖的明星；在欧洲，他是为投资者带来300%回报的职业经理人。

从一文不值的穷学生到拥有3家公司的小老板，从小老板到微软的小程序员。

微软10年，从基层做到中国区总裁，年薪1亿；盛大四年，他身价达到4个亿；跳槽到新华都，转会费高达10亿。

一步步走来，一串串的“天文数字”，就像一个大雪球，吸引着人们的热切关注，原来打工也能成为亿万富翁。

唐骏的传奇经历不仅仅表现在他的天价转会费，以及他头顶的天数光环，更源于他自身——高考时语文不及格，上学期间从未当过“三好学生”，大学时代几乎都在迷茫中度过，可最后却一举成为“打工皇帝”。

在留学期间他是一个靠打工“糊口”的穷学生，可是却能不断创新，搞出许多发明创造。

他在美国留学读博期间，还能创业开公司。

在有了属于自己的3家公司之后，他又毅然来到微软去做一名小程序员，并且一直做到了微软中国总裁的位置。

难能可贵的是他还在让自己的身价翻倍提升……这一个个令人惊叹的事实及其背后原因的深层分析，正是本书讨论的重点。

唐骏说：“我的经历，对于大学生和即将踏入职场的年轻人来说，可能比大多数成功企业家更具备借鉴价值。

”他认为一个企业家的成功除了自身的努力外，天时、地利、人和一个都不能少。

大多数企业家的成功都不可复制，但唐骏坚信自己的职业生涯模式是可以复制的。

## <<像唐骏一样打工>>

### 内容概要

唐骏用他的行动和成就告诉了我们——打工也能成功。

这也是本书的本意所在——用唐骏的故事和言论，为职场新人们提供一份可复制的成功秘诀。

如果你正在因为求职而四处碰壁、茫然失措，如果你正因为新入职场，不知方向何在而迷茫，相信本书一定会对你有所帮助。

## <<像唐骏一样打工>>

### 作者简介

黄凤祁

经济师，现服务于世界500强企业。

长期从事营销管理工作，有着丰富的营销管理和企业管理经验。

对现代企业的经营发展有着独到和深入的研究。

对现代企业的现象级人物有着极具深刻的分析与思考。

<<像唐骏一样打工>>

书籍目录

前言第1章 唐骏传奇, 传奇唐骏 “无招胜有招” 天上真的会掉馅饼 “没人敢说比我更勤奋”  
因激情而工作 做人要厚道第2章 梦想照进现实 没有人阻止你想做什么 无目的地徘徊令人无法忍受  
把当下做好 第一份工作选什么 学习比工作重要倍第3章 从哪里开始职场第一步 不畏  
惧从底层做起 天将降大任于斯人 麻雀变凤凰第4章 我们都是为自己打工 我为谁打工 把工作  
当做事业 你不做的事情, 我做 小事知人品 穷则变, 变则通第5章 燃烧激情小宇宙 来劲一下  
每天都是第一天 永远站在“风口浪尖” 工作并快乐着 与萨克斯和篮球为伍第6章 人生需要  
经营 简单做人, 勤奋做事 做人, 做事, 作秀 好性格才是王道 轻松面对“办公室政治” 职场  
人际关系法则第7章 你有义务忠诚 做最好的二号人物 危难时不离不弃 一切以公司为重 辉煌  
时刻, 华丽转身 “分手” 快乐第8章 如何为自己涨价 不只是为薪水工作 价值决定价格 让他  
人变得伟大

## &lt;&lt;像唐骏一样打工&gt;&gt;

## 章节摘录

第1章唐骏传奇，传奇唐骏无招胜有招唐骏是一个很简单的人。

简单有什么好处呢？

就是碰到复杂的人，他拿你也没有办法。

因为简单，你玩我不玩，两个人的游戏规则不一样、套路不一样，他就没法跟你交手。

无招胜有招，或者说以静制动，我不动，你来好了。

此时无招胜有招，这正体现了唐骏的大智慧。

宁为凤尾，不为鸡头1994年，唐骏的三家公司（双鹰软件、好莱坞影视娱乐公司和美国第一移民律师事务所）让他忙得不可开交。

当时对他来说，微软、比尔·盖茨，就像是另一个星球的事物，简直想都不敢想。

可就在夏日的一天，唐骏突然接到微软的电话：“您是否有兴趣来微软总部工作？

我们正在开发一个中文软件，您既懂英文，又懂中文和日文，还独立开发过富有想象力的软件产品。

我们觉得你是最合适的人选，请参与我们的开发小组吧，怎么样？

”其实，当时唐骏完全可以把他的三家公司继续做下去，可他觉得这个平台太小了，不能满足自己的“野心”。

他最不希望的，就是自己在未来10年、20年做同样的事。

有好多人有“宁为鸡头，不为凤尾”的观念。

他们宁愿做小公司的老板，也不愿做大公司的员工。

但唐骏不同，他认为，做小老板，往往会把自己束缚在一个很小的圈子里，不能开扩自己的眼界，这样会影响自己的发展。

于是，唐骏放弃已经拥有的一切，单枪匹马进入微软，一切从头开始。

微软让唐骏站到了一个行业的最前沿，并让他对工作产生了真正的激情。

进入微软几个月的唐骏，利用业余时间在家里设计软件架构，编写了几万行代码，自己检验成功之后，把作品拿到了老板面前。

3个月后，唐骏的方案被微软总部选中，唐骏本人也在进入微软一年后快速升为开发经理，薪酬自然是水涨船高。

唐骏的卓越才华征服了比尔·盖茨的心，受到了微软公司的充分肯定。

1998年，微软授予唐骏最高荣誉——比尔·盖茨总裁杰出奖；2000年，又授予其杰出管理奖；2001年，唐骏获杰出贡献奖。

此外，比尔·盖茨在同一年再次为唐骏颁发了最高荣誉奖，这在微软史无前例。

比尔·盖茨盛赞道：唐骏的工作对微软来说是里程碑式的。

生活就是这样，当你取得一个辉煌后，再想拥有另一个，你必须放弃从前，从头开始。

过多待回忆往昔，无形中也许已经成了你前进的绊脚石，只有忘掉它，放弃它，并从头开始，才会拥有更大的辉煌。

工作不仅仅是为了“面包”回想一下，我们是不是总听到各式各样的牢骚和怨言呢？

但主题是相同的：工作太累，工资太少。

其实，这都是些“小聪明”而已，他们只看眼前的利益，日日忙碌不过是为了那份赖以维持生计的“面包”，根本就没有体会到工作的真意。

其实，工作中有比“面包”更可贵的，比如发展自己的能力，增加自己的社会经验，提升个人的人格魅力……如果工作仅仅是为了填饱肚子的那一口“面包”，那么生命的价值也未免太卑微了。

唐骏到微软之前已有三家公司，已经不必为生计奔波。

之所以去微软做一个小程序员，是因为他是有着更大的抱负。

唐骏承认到微软是为了学习的，他认为要想了解微软之所以成为微软的秘密，除了投身于其中，别无他法。

否则，即使住在比尔·盖茨隔壁也不行。

唐骏心甘情愿从一名小职员做起，一个没有大智慧的人是很难做到这一点的。

## &lt;&lt;像唐骏一样打工&gt;&gt;

微软的大多数员工，都认为反正就在微软做两年，以后要出去自己创业，因而，有人抱着“随便做做就行了”的态度工作。

而唐骏却不然，他认为，越是这样想越学不到东西，既然在微软做，这两年绝对不能让它浪费了，一定要认真学，认真做。

抱着这种想法工作，效率当然高了，他只用了两年时间就将微软的一些精华学到了。

在微软这个强大的舞台上，唐骏不断地学习、锻炼，终于成为一个成功的职业经理人。

站在“微软”这个巨人的肩膀上，唐骏看得更远，飞得更高，最终坐上了“打工皇帝”这个“宝座”。

其实，每一项工作中都包含了许多个人成长的机会，我们在选择工作时，不要过分考虑眼前的利益，而应该注意工作本身带来的价值。

要看这份工作是否可以发展自己的能力，是否能够学到更多的知识，以提升自我价值……与之相比，眼前的利益——薪水的多少会显得微不足道。

如果你能这样想，这么做，就是一个真正具有大智慧的人，将来在事业上一定能够取得成功！

要有运筹帷幄的智慧与胆识具有大智慧的人高瞻远瞩，遇事总能应付自如，胸中有运筹帷幄的智慧与胆识，从唐骏带领盛大登陆纳斯达克之事，就可看出他就是一个这样的人——唐骏上任盛大公司总裁后，第一件大事就是带领盛大纳斯达克上市。

盛大是中国网络概念股第二批上市的第一家，也是中国乃至全球第一家上市的网络游戏企业。

而就在盛大准备上市时，形势对其非常不利：全世界的投资者对盛大的盈利模式要么根本不了解，要么心存怀疑；全球股市的大环境却又偏偏糟糕之至，尤其是纳斯达克的几家中国网络概念股普遍表现糟糕，严重影响投资者的信心。

唐骏知难而上，2004年4月26日至5月12日，他顶着重重困难率领盛大团队和高盛公司的团队在全球进行上市前的大规模路演活动，游说全世界的投资人购买盛大的股票。

18天时间，他们转战3个大洲，16座全球重要的金融城市，从香港到新加坡，再到伦敦、法兰克福、汉堡，最后“杀赴”美国。

甚至就在全球路演启动的前一天，陈天桥给唐骏发来电子邮件：“此次上市天时地利人和都有问题，业务上遇到了外部的政策和社会压力……大势对我们很不利。

”大势对盛大不利，这给唐骏带来了更大的挑战。

每天到了当日活动的后半段，唐骏都感到有点累得不想再说话。

好在他的演讲和往日一样有吸引力，每次都能把现场气氛调节得很好。

唐骏在伦敦每见一个投资者，他们都会说起新浪股票的事。

某投资人的办公室里，甚至出现了极为戏剧的一幕，并被传为佳话。

一个英国投资者对于唐骏讲述的盛大公司的远大前程完全不屑一顾，根本不打算掏钱买股。

见此情形，唐骏只好搬出“盖茨”这个救兵：“你信盖茨吗？”

”英国人说：“信。

”“你知道盖茨信谁吗？”

”唐骏紧追不舍。

“谁？”

”“盖茨信我。

”（英国人露出不可思议的表情。

）唐骏接着说：“我是微软历史上唯一拿到终身荣誉总裁的人，能不能说明盖茨相信我？”

”“凭什么？”

”英国人还是不买唐骏的帐。

“很简单，我放弃了微软还有3年就可以兑现的500万美元的期权，加入盛大博弈3000万美元。

我3个月前来到盛大，3个月里，盛大没有发生任何变化，中国没发生任何变，所以我现在的判断和3个月前一样。

”听完唐骏的话，英国人拿出一张支票簿开始填写购买盛大股票的金额数字。

唐骏带领团队离开欧洲，飞抵美国旧金山，开始在美国的路演。

## <<像唐骏一样打工>>

在美国，唐骏反复讲述他在伦敦投资人办公室讲过的故事，效果也总是出奇的好。

在唐骏的带领下，路演很成功，盛大终于上市了。

5月13日，盛大开始交易，无论是价格的上扬程度，还是成交数量，都很乐观。

盛大的成功上市，正体现了唐骏运筹帷幄决胜千里之智慧，就连比尔·盖茨的都对他：“你比在微软时更有名了。”

”在职场中，有些人遇事能够预想到两三步，甚至更多步，最终掌控大局，决胜千里；而有些人遇事却只顾眼前，走一步，算一步。

很难想象，一个目光短浅、固步自封的人能够成就大器。

天上真的会掉馅饼面对机会，人们是如何选择的呢？

愚者错失机会，智者善抓机会，成功者创造机会。

唐骏说：“我觉得有超强实力的人，等待机遇就可以了。

我不是个超强实力的人，别人不会来发掘我的，只能去争取机遇，创造机遇。

”别让机会溜走唐骏进入微软的前两年时间，努力学习，勤奋工作，终于等来了一个机遇：当时，软件开发中文版和日文版一直滞后于英文版近一年。

这样的问题，在日趋全球化的今天是迫切需要解决的。

唐骏心里清楚，在微软，技术上比自己强的人很多，要想让自己脱颖而出，只有找到自己的核心竞争力，并把它发挥到极致。

于是，唐骏向上层建议：在发布英文Windows的同时，发布中文版和日文版，并把自己的解决方案一并呈上。

唐骏的直接上司对唐骏的做法非常赞赏并决定按他的方案操作，很快，微软就给唐骏调派了资金和人手，让唐骏去解决版本问题，就这样，刚刚三十出头的唐骏一下子从默默无闻的小工程师一跃成为微软总部WindowsNT开发部门的高级经理。

唐骏这次做的很成功，微软全部采用唐骏的方案，在英文版发布仅三个星期后就推出了中文版。

后来，WindowsXP英文版和中文版全球同步发行，这为唐骏赢来了更多的机遇。

事实上，职场新人和唐骏一样，拥有很多选择的机会，尤其是年轻人，有朝气、有活力，拥有更多的机会，有四样东西一去不返：说过的话、射出的箭、虚度的人生和错过的机会。

因此，初涉职场的人们，当机会来临时，一定要紧紧抓住，千万别让他从你的身边溜走。



## <<像唐骏一样打工>>

### 编辑推荐

《像唐骏一样打工》是由中国青年出版社出版的。

我不是在为比尔·盖茨打工，不是在为陈天桥打工，也不是为陈发树打工，我是在为我唐骏打工，我是在经营我自己。

价值10亿的职场修炼，这一课，你值得拥有。

唐氏职场物语：感动是零成本，它的效果却是无价的。

执行力是让我做一，我可以做到二，做到三。

和领导交流时，当他指出你的错误，你一定要说他对。

循规蹈矩难以成事，任何事情都可以变通，一种不行还可以有很多别的方法。

向上、感恩、关心这三种性格是做人最需要的。

如果一个人能力还不错，性格又好，想不成功都很难。

当周围的人都沉迷于温饱时，你应该去发现新的机会所在。

如果你在一家公司感觉工作很安逸，你就需要寻找新的空间。

只会提建议的人会让老板生厌；既提建议又提解决方案的会让老板有好感；只有既提意见又提解决方案还进行了论证的员工才可以得到老板的信任。

从不喜欢的事情做起。

社会不是我们想象的那样，想做就做，不想做就不做。

一个刚踏出校门的学生是没有核心竞争力的，等有了核心竞争力后再来设法改变环境。

<<像唐骏一样打工>>

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>