

<<我的成功可以复制>>

图书基本信息

书名：<<我的成功可以复制>>

13位ISBN编号：9787508613369

10位ISBN编号：7508613368

出版时间：2008-12

出版时间：中信出版社

作者：唐骏,胡腾

页数：206

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>

## <<我的成功可以复制>>

### 前言

2008年4月15日，北京饭店。

我加盟新华都集团的新闻发布会。

两百多家媒体齐聚一堂，新华都集团董事长陈发树手捧聘书，我此前任职的盛大也派代表出席祝贺。

熟悉的红地毯，熟悉的闪光灯，熟悉的媒体朋友的面孔。

在此前的职业生涯中，我代表所服务的公司经历了无数次大小发布会。

其中还有两次发布会完全以我为主角，2002年3月我出任微软中国公司总裁，2004年2月我以终身荣誉总裁身份离开微软出任盛大公司总裁，那更是我职业生涯的难忘时刻。

因此，我对这样的场面绝不陌生。

不过，今天的意义有所不同。

因为，此次发布会是以我个人的名义召开的。

今天，是属于我自己的。

发出邀请的每份邮件、每条短信、每个电话都出于我自己之手。

应邀前来的媒体记者，都是我的朋友，我能叫出绝大多数人的名字。

在这些媒体朋友中，很多人伴随我在盛大的4年，一直对我进行跟踪报道，还有不少人于5年前我尚在微软中国公司任总裁时采访过我，更有人甚至在10年前我刚回国创建微软大中华区技术支持中心时就开始关注我。

今天不是发布会，而是朋友的聚会，我一直这么想。

“昨晚我失眠了。

”我的开场白就这样开始了。

这无论如何不像一场如此正式隆重的发布会应该说的第一句话，但我说来十分自然。

## <<我的成功可以复制>>

### 内容概要

《我的成功可以复制》是一本自述体励志图书，讲述中国第一职业经理人唐骏的成长史。唐骏通过自己的人生经历和对于这些经历思考，把他跨越失败和挫折、最终走向成功的经验与读者分享。

除了具备一般商业人物传记图书的特点外，《我的成功可以复制》更为强调唐骏对自己的人生和职业生涯重大关节点的总结，回顾自己在这些关节点上经验和教训，从而与读者（特别是年轻读者）分享解决人生问题的思路与方法。

同时也重点突出了唐骏在企业管理方面的成就与心得。

从常州老家的堂屋，到北京邮电大学的校门，我走过了懵懂而执著的童年和少年；从北京

## <<我的成功可以复制>>

### 作者简介

唐骏，1962年，出生于江苏常州，1980年，考入北京邮电学院，1985年，赴日本名古屋大学留学五年。

1990年，赴美国继续留学生涯，获得计算机学博士学位。

在此期间开始创业生涯，先后创办了三家公司。

1994年，加入微软公司，1995年起担任微软总部WindowsNT开发部门的高级经理。

1997年，回国于上海筹建微软大中华区技术支持中心（即上海微软），任总经理。

此后四年内，该中心先后升级为微软亚洲技术中心和微软全球技术中心。

2002年3月，出任微软中国公司总裁。

并获得微软中国公司终身荣誉总裁2004年2月，加入盛大公司任总裁。

2008年4月，卸任盛大网络总裁。

直至今日，加盟新华都集团总裁兼CEO。

胡腾：复旦大学历史系研究生，曾供职于中央电视台，为多部历史纪录片撰稿，著有《中国大宅第》等。

中信出版社。

蓝狮子财经出版中心签约作者。

## &lt;&lt;我的成功可以复制&gt;&gt;

## 书籍目录

序我的成功为什么可以复制第一章 黑夜给了我黑色的眼睛——我的少年和大学时代盖婚房：生平第一个大项目 / 2快乐童年的结束：第一次遭遇“办公室政治” / 613岁的公关高手，终生不抽烟的原因 / 10父亲的冤案，从复仇之火到感恩之心 / 12画蛋失败，落到第五志愿 / 15没有一个人喜欢我 / 19c班生拿了考研英语第一名 / 22三封求爱信，转瞬即逝的初恋 / 26和小兰私定终身 / 30教育部门口站出留学机会 / 34第二章 飞越太平洋——我的留学和创业生涯来自新干线列车员的震撼 / 42导师让我把论文改了23遍 / 46从洗碗工到大专教师 / 50和导师的冲突，妻子支持我去美国 / 54美国让我找到创业激情 / 57卡拉OK计分器：我的第一项专利发明 / 59双鹰软件公司、感情速配机和大头贴 / 62狂热滑雪爱好者，观看老布什竞选 / 65国际走穴，写给议员们的信 / 67美国第一移民律师事务所 / 70第三章 小程序员的大梦想——我在微软总部的日子做老板，还是做程序员 / 74“面试结束后我想见盖茨” / 76流进大海的小溪 / 80第一位上司，从最后一名开始 / 83windows多语言版本的开发模式从此被我改变 / 89写给盖茨的邮件，3个模块领导28个模块 / 92在微软组建第一个团队 / 95火热的微软股票，篮球生涯的开始 / 98给比尔·盖茨讲我的人生故事 / 100罗娜特女士的推荐，回国做真正的“中国通” / 103第四章 为全世界微软用户服务——我领导下的微软全球技术中心黑色星期一，第一次面试中国员工 / 108公司开张第一天，我发了火 / 112领教鲍尔默的铁箍，我的培训计划让他兴奋 / 115亲自面试每一名员工：唐骏式面试文化 / 119职业规范的光芒：唐骏式职业化培训 / 12423岁的高级经理：唐骏式员工增值计划 / 128感动员工：人情化管理的威力 / 131圆心理论：职场人际关系的法则 / 136我让全球技术中心落户中国 / 140中国酒店第一人、萨克斯、篮球队 / 142创建微创与不务正业 / 145第五章 重塑微软中国——我如何成长为中国外企第一经理人杜家滨的笑，吴士宏的泪，高群耀的邮件；我与前三任微软中国掌门人 / 152从回绝到接受：入主微软中国内幕 / 157稳定军心的广州会议，上任的第一把火 / 160军乐团计划：重塑团队激情 / 163“A Great Person” / 165“春耕”、“护航”、“融人”：改善微软市场形象的温柔三刀 / 169让记者喜欢我，方兴东的改行：我在微软中国与媒体的关系 / 172我在微软中国的沟通秘诀 / 175“简单+勤奋”：我的管理核心理念(上) / 176“简单+勤奋”：我的管理核心理念(下) / 179“让他人变得伟大”：入选微软七大管理理念(上) / 182“让他人变得伟大”：入选微软七大管理理念(下) / 185陈永正空降微软，一个人的韶山行 / 188终身荣誉总裁，告别微软 / 192第六章 我和陈天桥的故事——我的4年盛大总裁之路和陈天桥一见如故，20分钟决定加盟盛大 / 198学习、了解、融入盛大：我的“空降兵”三部曲 / 202我在盛大的管理之道 / 207工作生活一刀切 / 211比尔·盖茨说我更有名了：我带领盛大登陆纳斯达克 / 213控股Actoz，新浪收购案 / 218和比尔·盖茨、孙正义谈合作 / 222危难时不离不弃，两次华尔街路演 / 226我可以和陈天桥做朋友了：告别盛大 / 231跋与新华都同行 / 235

## &lt;&lt;我的成功可以复制&gt;&gt;

## 章节摘录

命运总是叫人难以捉摸。

不可思议地，失败的初恋却将我未来的夫人带到我面前。

在我和初恋女友为数不多的几次约会中，我们曾安排过一场6个人的电影联谊活动。

我这边是我、我哥哥、我哥哥的女友，她那边除了她自己，还有她的两个同班女同学，其中一人就是我现在夫人孙春蓝。

后来我们谈恋爱后，我一直叫她小兰。

那场电影是在北京展览馆看的。

小兰给我的第一印象，是一个非常清纯的少女，让我依稀看到几分真由美的影子。

她上学的年纪很早，16岁就考进大学，此时也不过19岁而已。

她皮肤像牛奶般白，戴一副白边眼镜，书卷气十足，恬静的微笑显出不涉世事的单纯。

我乍一见她很是吃惊，这么一个美女怎会不在我的五十大榜单上？

那时正是大三下学期的末段。

那次见面后，很快我和初恋女友就分手了，我再也没见过小兰。

暑假回家时，父母跟我说，已在常州给我物色了父亲一个老工友的女儿，要我大学毕业后早早回去，在新建好的瓦房里成亲。

对于这样的“父母之命”，我自然万分反感。

没想到大四回到学校，我偶然去了一次周末的学校舞会，竟然又见到小兰。

大二时，我看见同宿舍的一位男生老去学校舞场跳舞，就跟他学会了基本的舞步。

虽然去舞会的次数不多，但颇有音乐细胞的我却发明了一种“唐氏探戈”舞步。

那时也不盛行国标，所谓舞步全是临场发挥，我在舞场里看谁跳得好就学谁。

东学一招、西学一式后，稍加融合就变成了我独创的“唐氏探戈”，这大大提升了我在大学舞林中的地位。

男生请女生跳舞，如果舞技不佳，第二曲便会遭到拒绝，但这种事从来没发生在我身上。

小兰是学校舞蹈队的队员，舞技就更好。

因为已经彼此认识，我去请她跳舞。

我们连着跳了三曲，跳舞的时候两个人几乎没说话，或者说了我也不记得。

我记得的只是她清澈如水的眼神，略带羞涩的笑容，还有她天蓝色连衣裙的下摆随着舞步转起的旋涡。

这一切都让我有种微醺的感觉。

大学里女生们通常都爱结伴而行，男生能单独说上话的机会少之又少。

几天之后的中午，我有意在学校食堂外溜达。

只见她一个人打好饭正要回宿舍，机会难得，我赶紧走到她面前说：“孙春蓝，今天晚上7点半，学校图书馆不见不散。

”然后就走掉了。

后来我夫人告诉我，当时她根本没想到我会来约她，端着饭盒只觉一片茫然。

本来要当场拒绝，但还没有说出口，我就已经走掉了。

于是只好晚上去赴我的约，要当面告诉我她对谈恋爱没有兴趣。

晚上7点半，在报刊阅览室门口一张三角形的桌子边上，我不安地翻着报纸，她果然准时出现了。

我一见她来，心头一块石头落了地，又是兴奋又是激动地说：“你来了，我们出去散会儿步吧。

”就这样，没容得她说什么，就把她拉出了图书馆。

这便是我们第一次正式的约会。

散步的时候我故作轻松地和她聊天，说了些各自生活中的事。

那天是星期三，结束时我约她周日早上9点在校门口等她一起出去玩，她竟然又同意了。

我心中暗喜。

后来她说，那次散步后，她已经对我颇有好感了。

## &lt;&lt;我的成功可以复制&gt;&gt;

周日早上，我提前20分钟就来到学校门口等着。

她果然又准时来了，一身白裙，头上束着好似《排球女将》里小鹿纯子那样的发带。

我俩坐上公交车，穿过青灰色调子的北京城，来到金绿交错的雍和宫。

那是个天高云淡的日子，一路上触目所见的景色人物，皆像被水洗过一般。

那天我们俩话都不多，但感觉极好。

我第一次发现，原来和一个女孩子在一起，不用刻意追求也可以默契无比。

若能一直拥有这种感觉，人生夫复何求？

回来的路上，我心血来潮地对她说：“我很喜欢你，你嫁给我好吗？”

她很吃惊地看着我，嘴里说出的却是：“好吧，我应该没有什么问题。”

如今想来，我非常感谢那一天。

感谢那一天的天气，感谢那一天所遇的一切，感谢那一天我说出的请求和小兰的回答。

那一天注定了我俩至今二十多年的缘分。

从那一天起二十多年的岁月，既是现实，又如童话。

个中苦乐悲喜，唯有我们俩自己心里清楚明白。

据我的观察，很多大学生光有冲动没有激情。

激情等于冲动吗？

不是。

激情是发自内心、从血液里流出来的东西。

做任何一件事情，一旦拥有激情，成功的概率就会大得多。

因为激情会使你持续地关注它、投资它、享受它，当你享受到成就的快感时，你就会继续延续你的激情，从而形成一种良性的激情循环。

现实生活不会如想象中那么华丽，即使做到总裁的位置，工作也是枯燥的。

但激情可以让负循环变成正循环，只要投入就可以找到乐趣。

在培养你的激情时，还千万要注意你所确定的方向和高度。

理想不能定得太高，尽量制定一个相对短期的目标，当你实现这个短期目标后，你会觉得付出的激情有回报。

人生要和自己比，哪怕只进步一点点，但要让今天的你比昨天的你更有激情。

进入大四，我已感到自己的专业没有多大前途，对于回江苏做老师的前景也觉得索然无味。

我认为光纤通信是未来通信业的一个发展方向，所以决定换专业考研出国。

第一次有出国的想法，就是在哥哥清华的研究生宿舍里。

从大二到大三，我常往哥哥那里跑，那期间他对我的影响很大。

他就常告诉我，出国对一个人的前途极有帮助，如果有可能，一定要争取出国。

大四时，我又有了去中科院半导体所实习的机会。

班上有5个名额，很多人不愿去。

当时我们实习的目的就是为了做毕业论文，去中科院要每天早出晚归地来回跑，哪有在学校里方便？

这正好成全了我。

我认为这绝对是开阔眼界的好机会，而且哥哥也曾在那里实习过，我还去他实习的实验室看过，心中对中科院早有憧憬。

果然，在这里我见识到了什么是真正的智慧。

勤奋严谨的科学家、闻所未闻的仪器、新鲜前卫的科研观念，无一不让22岁的我惊叹不已。

我也第一次见到了最新潮的计算机。

多么漂亮的苹果，简直是神奇的精灵。

它的最奇妙之处在于能直接把实验数据用曲线画出来，如果靠手工绘图，只能一个数据比对一个轴标来画。

甚至整个实验室的装备也由计算机完成全电脑控制。



## <<我的成功可以复制>>

### 后记

我与新华都集团创始人兼董事长陈发树先生的初识，是一场彻底的邂逅。

照陈发树先生自己的话来说，是“一见钟情”。

2007年11月，在上海浦东香格里拉酒店的一次普通饭局中，我第一次见到了陈发树先生。

对于这位行事一贯低调的富豪，我没有太多了解，但他对我却并不陌生。

陈发树先生特别提到看过中央电视台《对话》栏目一期我的节目，他说最深的感受是我在节目中强调的“沟通”二字。

席间，基本上是陈发树先生在谈他的创业故事，包括从小学四年级开始辍学，接下来一步步经营木材生意、做杂货店，再到创建新华都的历程。

我一直在仔细地倾听。

晚餐结束，我们两人都意犹未尽，在彼此交换通讯方式后，陈发树先生提议：“要不找个地方喝茶如何？”

”我毫不犹豫答应了。

坐上车后，他突然说道：“唐总，我们集团公司一直在寻找一位总裁，找了9年却总是找不到合适的人。

我觉得你合适。

”这突如其来的邀请让我有些惊讶。

“陈总是认真的吗？”

”“当然认真！”

”他郑重地说道。

“好，我们合作一下。”

”我点头应允。

仅仅用了不到一分钟，我与陈发树先生的“君子协定”就这样定下。

此前4年，约有50家公司通过不同途径邀请我加盟，都被我一一回绝。

和陈发树先生的初次见面中，我读到了一个最重要的信息——厚道，这是我最欣赏的男人的品质。

陈发树先生还告诉我，他现在什么都拥有了，唯一的理想是把新华都集团做成中国最优秀、最有影响力的民营企业之一。

这与我的志趣和价值观不谋而合。

我只要被真正地打动了，就会立即作出决定，这是我一贯的风格。

我答应了陈发树先生加盟新华都，丝毫没有提及任何薪酬方面的条件。

但陈发树先生为了表示诚意，为我开出了价值超过10亿元人民币的“转会费”。

所谓“转会费”，是指签约之后这笔钱(或干股)即归属职业经理人所有，区别于此前中国业界熟悉的“期权”的时间期限。

这个早已被西方职场所熟悉的名词，因此第一次被我引进中国。

我认为，这不仅是对我个人职场生涯的一种肯定，也是对中国职业经理人在过去十余年间所积累的品牌和价值的认可。

在西方的大企业中，拥有公司决策地位的基本上都是职业经理人。

像大家熟知的微软CEO鲍尔默、谷歌CEO施密特，不但全面掌控着公司，而且身家也都进入了全球富豪榜前50名。

这正是西方企业制度的核心机制。

而中国企业发展的现状，坦率地说，不少中国民营企业刚刚经历从0到1的阶段，对于如何从1发展到100，还没有找到规律。

许多西方成熟企业拥有的机制、规范和技巧，也还没有被掌握。

这使得中国企业缺乏培养职业经理人的土壤，中国职业经理人的成功案例也少之又少。

在这种背景下，我希望更多的职业经理人能将现代化的管理体制引进中国，能使企业与国外资本市场接轨，让中国企业真正走向世界。



## <<我的成功可以复制>>

过去几年中，我已经完成了从跨国公司高管到民营企业职业经理人的转型，并在国际管理经验与本土管理实践的结合上摸索出了大量的经验。

加盟新华都后，我最大的挑战是从单一公司到集团公司运作管理层面的改变。

在我的规划中，新华都未来将在原有矿业、零售和旅游等业务基础上，新增加包括互联网、软件、金融和教育等领域，成为一个真正多元化的集团企业。

我希望在未来5年内，新华都可以拥有3-5家上市公司，未来10年内，拥有5~8家上市公司，管理资产超过千亿元。

我希望能与新华都共同前行，同时身体力行地为中国的职业经理人树立一个标杆，让职业经理人群体真正得到社会认同，也让更多的人取得成功。

对于未来，我充满期待。

## <<我的成功可以复制>>

### 编辑推荐

视角贴近普通人，语言富有幽默感和亲和力，情感色彩极为饱满，可读性很强，这是《我的成功可以复制》最大的特色。

他从轻狂少年到与比尔·盖茨共舞。

他实现了国际管理经验与本土管理实践的完美结合。

他的人生经历或许无法重复，但成功的方法却可以复制。

<<我的成功可以复制>>

#### 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>