

他们的财富故事
他们的失败经历

CHINA
CHINA ON-LINE GAME FILES

令你终身受益
启示你的人生

中国 网游 绝密档案

• 带你揭开网络游戏幕后的精彩故事 •

传奇 盛大 九城 魔兽世界 网易 大话西游 魔力宝贝 联众 石器时代 网星 绝对女神 腾讯 A3
剑侠情缘OL 华义 传奇3 魔剑 东方互通 天堂 金玉天立 新浪 奇迹 天人互动 孔雀王 骏网
无尽的任务 聚友网络 搜狐 奥美 万马网络 火线任务 雷爵 金山华络 金山 上海育碧 光通 刀剑



CHINA

WANG YOU JUE MI DANG AN

中国网游绝密档案



浦东电子出版社

长江出版社

图书在版编目 (CIP数据)

中国网游绝密档案/上海大光明青少年文化有限公司编

—武汉:长江出版社,2005.8

ISBN 7-80708-059-0

I.中… II.上… III.计算机网络—游戏 高技术产业—概况—中国 IV.F426.67

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 093463 号

中国网游绝密档案

上海大光明青少年文化有限公司 编

责任编辑:朱舒 孟丽文

文稿校对:朱汇 龚海英

装帧设计:许佳 王玉麒 王雁 高卉

出版发行:浦东电子出版社(地址:上海浦东郭守敬路498号)

长江出版社(地址:武汉市解放大道1863号)

电 话:(027) 82927763/(021) 50800895(总编室)

(027) 82926806/(021) 38953323(市场营销部)

经 销:各地新华书店

印 刷:上海市印刷二厂

规 格:787mm×1092mm 16开 12印张 180千字

版 次:2005年10月第1版 2005年10月第1次印刷

书 号:ISBN 7-80708-059-0/Z·2

定 价:25.00元

(版权所有 翻版必究 印刷有误 负责调换)

卷首语

在网络娱乐产业日益繁荣的今天，网络游戏一直是人们关注的对象。

微软公司则预测，2005年全球互动娱乐业的产值将达800亿美元，微软研究院已把网络游戏作为四大研究方向之一，比尔·盖茨称这是最好的投资。

在中国，网络游戏（简称“网游”）也成了万众瞩目的行业。2002年，多数.com公司还在盈亏线上挣扎之时，网络游戏却是风光无限。盛大公司凭借一款《传奇》游戏就独占网络游戏半壁江山，市场销售额令多年的老牌门户网站们脸红。网易是国内三大门户网站中最早进行游戏开发与代理的企业，于是乎股价扶摇直上，通过网络游戏大发了一笔。新浪也不满足仅仅是游戏门户，开始代理《天堂》，并表露出成为第一游戏的霸气。网络游戏的巨大“钱”景，更诱使众多企业进入，甚至一向坐山观虎斗的电信企业也按捺不住披挂上阵。

在网络游戏的天地里，金钱与财富都是虚拟的，但在现实的世界中，软件开发商及网络运营商的财富却是真实的，而且一不小心还可能成为首富。网络游戏在中国创造了陈天桥、马化腾等一个又一个网络富豪。

然而，任何一个硬币都有正反两面。网络游戏市场风起云涌，竞争激烈的程度并不亚于战国时代。不过这可不是群雄鼎立的情形，而是几家操纵大局、“强者愈强、弱者愈弱”的局势。盛大的成功也不是每一个网游公司都可以拷贝不走样的。有报道称，国内仅有10%~15%的网络游戏厂商赢利，85%~90%的处于持平甚至亏损状态。我们也能眼睁睁地看到了聚友、金玉天立的败局。

几家欢乐几家愁，这本是商场上的家常便饭。可是网游作为一个新兴行业，在这一行中发生了太多大起大落的故事，使我们不得不停下来思考：中国网游到底是个什么样子？这么多的成败背后，到底有着什么样的秘密呢？

今天，网络游戏已经有了明确的商业模式与盈利模式，在目前的价格体系下，一款网络游戏如果能够达到同时在线人数3万，便可以保证盈利。因此只要用户数足够，庞大的现金流将保证这个产业不同于以烧钱为起点的网络泡沫。

让我们拭目以待。

编者

2005年5月

目录

Contents

《陈唐热血传奇：盛大迪斯尼》/007

一个是复旦毕业的红色知本家，一个是微软供职10年的中国区总裁。

他们的相遇，打造了盛大这样一个网游界的传奇。

《纯商人的哲学：朱骏和九城》/023

电影、艺术、电话、文学……游戏是第九种艺术。

朱骏这个艺术领域创造了奇迹之后，又迎来了一个魔兽的世界。

这个商界的哲人给我们带来的不仅仅是视听上的震撼。

《一盒手榴弹：丁磊网游正传》/033

面对单纯的阿甘，他的母亲充满温情地告诉他：“人生就像一盒巧克力，你永远不知道下一颗剥开的会是什么味道。”

丁磊说：“人生就像在暗雷区惊险地跳一场舞”，这就是扫雷游戏为何风靡的魅力所在。

《玩也是生产力：Q爸的机遇》/043

他是一个网站站长，注册用户数约三亿五千万；他创造庞大虚拟家园，让天涯变成咫尺；他用闪动在电脑右下角的小企鹅提醒投资者：“玩”也是生产力。他就是QQ之父马化腾。

《好聚也好散：网星分家内幕》/057

在一局死棋中，退而死守则惨淡经营，踏出一步则海阔天空。

分与合也具有这样改变乾坤的功效。

合时齐心协力，分后不忘旧情，亦是生存之道。

《帝国盛衰记：孔雀王的哀歌》/065

大江东去，惊涛拍岸，卷起千堆雪。

网游浪潮中，谁都不是永远的英雄，有的只是永远的坚持。就像奥美帝国，正大完了，神州接着干。

《王者往日今昔：万王的归来》/073

王者归来，江山将重变格局。

虽然今时的王者不比当年帝王威风，但是诸侯割据的威力也足以使网游时代风起云涌。

这个网游乱世，让敬仰之人敬仰，让王者兴风做浪。

《死而复生：〈永恒〉接手记》/081

死物复活的情节不只在恐怖片里盛行，利用死了的游戏赚钱也不是没有可能。

不过，这一次的复活，表现出了从未有过的壮烈。

《无尽的尽头：EQ水土不服》/089

面对无尽，是关于永恒的喜悦，还是因为永无止境而颤栗。

让我们在无尽的劲头眺望这一整个没有救赎的过程。

到了该失败的时候，能够及时收场也是一种人生智慧。

《神话造梦始末：聚友亡命史》/097

一起来听一个破灭了的神话，为英雄造梦的壮举，为我们永恒梦想中的辉煌帝国。

聚友网络应了《神话》名字的寓言：Risk Your Life。

《两代天堂故事：新浪的脚印》/105

一个美丽的名字，唤起我们心中对前世与来生的向往。不断建设中的天堂，我们的理想被不断演绎。

两代的天堂，近在咫尺，深入人心。

《生命线的斗争：石器与外挂》/117

规矩制定者与游戏参与者的角色关系相当微妙：你进我退，相息相生。

这帮异常活泼的游戏玩家拿着石器誓把时代拆个天翻地覆，此时，争夺生命线的游戏才真正开始。

《A 3 进行时：庄家的肉搏战》/125

A 3 的存在进行时：一个游戏在两个庄家的互相扯皮中成长，一地鸡毛的无奈。

这场肉搏战的主角：仿佛孩子的两个任性的父母，激情过后剩下那么一点点倦。

《魔剑失灵：急性子酿成苦果》/133

常言道：“心急吃不了热豆腐。”吃不了倒还好，就怕被烫着。

魔剑出鞘的一瞬间，就被网游市场的熊熊烈火熔断。

古人的话，还真是有道理。

C 目录

Contents

《渠道的黑骏马：吴氏二元论》/141

网游界就像个生态系统，开发商是食物链的顶端，而渠道则是底层。

吴洪彬独特的求生本事使骏网成了底层中杀出的一匹黑马。

《火线的寒冬：东方资通落败》/151

2004年的第一场雪，比我们预计的要猛一些。

这个冬天对于东方资通来说是痛苦的回忆，他们饱尝了被人才在脚下的滋味。

《打造民族英雄：金山的成长》/159

雷军的路走得不寻常，WPS和Windows之争让他早早的面临了民族产业和外来资本的较量。

雷军的谨慎到了《剑侠情缘》，慢慢地成为了一种豪赌式的一掷千金……

《女神的陨落：金玉天立谢幕》/165

仿佛是世纪末的哀歌，女神谢幕了，在这个网游的黄金时代。

辉煌的舞台上，你方唱罢我登场，下一个宙斯又是谁呢？

《玉面飞狐演义：搜狐搏网游》/171

明星CEO已经人到中年，从一个主流社会的狼狽看客，到钻石级的数字英雄，在经历了无数的风浪之后，他对事业的执著一如既往。

《大家一起游戏：联众生活观》/183

带着一片手帕的稚嫩，我们在集体游戏中长大。而这种形式，也静静埋入遥远回忆。

联众一帮成人的生活观是：大家一起玩游戏。于是，这个世界，大人和小孩一起造反。

盛大梦幻传奇 ——网络迪斯尼



1999年深秋，一家名为“上海盛大网络发展有限公司”的新型民营企业在陈天桥和他的哥们手中诞生了。

2001年，死亡边缘的盛大代理了韩国网游《传奇》。

三年后，陈天桥登上了中国首富的宝座，收购了《传奇》之父Actoz，并且把原微软（中国）总裁唐骏纳入旗下。

盛大已经向网络迪斯尼的梦想飞去……

傳奇



凡提及网络游戏，不得不提当今网游公司之模范——盛大。2004年，盛大以光速成为各大网络企业争相效仿的榜样，而盛大公司的掌门人陈天桥也成了E世代青年们心目中的英雄。代理《传奇》、纳斯达克上市、吞并Actoz和新浪、开发网络周边、Ip电视，正像陈天桥所希望的，他的梦想不是成为首富，而是将盛大做成“网络迪斯尼”、“东方迪斯尼”，他希望看到的是一张包罗万象的商业地图，插满了盛大的Logo。

传奇之前传：陈天桥的偶然与必然

胡润版的“2003中国内地百富榜”中，年仅30岁的陈天桥一举跻身十强。从1999年50万元创立公司开始，盛大网络CEO陈天桥的财富已扩张到胡润统计的40亿元，狂飙8000倍，盛大网络负责运营的《传奇》更是风靡全国。凭借《传奇》游戏，陈天桥在中国网络游戏市场上演了自己人生的传奇。

与丁磊不同，陈天桥是个不玩游戏的游戏富豪，还是12年党龄的老党员。这个如此“主流”的红色知本家“爱”上网络游戏纯属偶然。

“寂寞理论”上半段

陈天桥1973年出生于浙江新昌，18岁进入复旦大学经济系，大学时代的他绝对是一个“乖乖小子”。一年级时，他是个埋头苦读的书生，全系成绩排第一名。大三时，他又成为整个上海市唯一的“市优秀学生干部标兵”，不但学习优秀，而且社会工作也出色。1993年，陈天桥和其他18位优秀学生一起获得了提前毕业的机会。

然而满怀抱负的陈天桥却被分配到了陆家嘴集团公司，安排在公关部门，工作是每天在一个小房间里放映有关集团情况介绍的录像片，让客户了解企业以及企业的产品。

陈天桥当然不会满足于这份放录像片的工作，他之所以没有马上作出其他的选择，缘于他的“寂寞理论”——人要耐得住寂寞。陈天桥的过人之处也在这里，因为他很快就意识到寂寞也是磨炼意志的绝佳机会。尽管



这份工作的新鲜感在他的脑袋里只停留了两天，而他硬是干了10个月。

“无论有怎样的抱负，首先是要社会接受你，而不是你去要求社会来适应你，这是当时一个很大的收获。”陈天桥说“在我当时这样一个年纪，这样一个背景，我能耐得住10个月的寂寞，躲在一个小房间里放录像，我自己感觉这对后面的年轻人还是有所启示的。很多年轻人觉得自己怎样怎样，要干这个，要干那个，但无论干什么，首先要适应环境，而不是等着环境来适应你。”他清楚自己的优势和劣势，这段时间，他潜心读了很多书，在寂寞中为自己悄悄积累着经验。

“寂寞理论”下半段

十个月之后，正好集团下属的一家企业有个干部挂职锻炼的机会，集团选定陈天桥担任那家有两百多人企业的副总经理。在挂职锻炼期间，来自复旦大学经济系的教育使他拥有出色的战略眼光，而寂寞的锤炼让他克服了一般年轻人好高骛远的缺陷。在这家企业，他推行了一系列改革措施。不久，他被直接晋升为集团董事长兼总裁的秘书，不错的收入和地位让他成为了一个风光无限的人物。

四年后的一天，集团老总被提拔为浦东新区副区长，想带着他一起去。然而陈天桥在这时候又开始实践他的“寂寞理论”，不过这一次是“寂寞理论”的后半部分——人还要耐不住寂寞。他对此的解释是：拥有了舞台，一定要发挥到极致。事业成功的关键不在于如何“取”，而是如何“舍”。舍弃在决定未来事业成败中起着更为重要的作用。

就这样，这个26岁的年轻人离开了当时作为沪市八大龙头股、绩优股的陆家嘴集团，放弃了成为全上海最年轻的区长秘书的机会，加入了金信证券公司。在这家公司里，陈天桥结识了他生命中最重要的人——美丽贤淑的雒芊芊。同时，他凭着对市场敏锐地感觉迅速积累起最初的资本。

50万起家

1999年深秋的一个午后，上海仍有一丝暖意。26岁的陈天桥和他的妻子雒芊芊，弟弟陈大年，他复旦的同学如今的盛大高级副总裁瞿海滨和如今负责盛大研发的高级副总裁谭群钊。几个年轻人聚集在浦东一间不足十平方米的小屋中，一家名为“上海盛大网络发展有限公司”的新型民营企

业建立了。

在中国还是一片.com空白区的时候，选择进入互联网行列可以有N种选择，陈天桥从网络游戏中敏锐地看到了巨大的市场发展空间。他们开始以社区游戏为主业，用东拼西凑来的50万元，开动了他们崭新的事业。推出了一只基于web、名字叫史丹莫的小狗，并为此建立了一个虚拟社区——归谷（HomeValley）。事实证明，他们的选择是有市场的。在短短几个月中竟拥有了一百万左右的注册用户，这使“盛大”在2000年1月获得了中华网三百万美元的巨额风险投资——五十万元换来三百万美元，也就是两千四百多万人民币，捡钱也就这个速度了！

短短数月，陈天桥便掘到了第一桶金。

机遇+天才

2000年底，互联网的冬天随着冬季而来，互联网公司一个个地死去，陈天桥搞的门户网站几乎赔光了人家的风险投资。在盛大的危难之际，陈天桥再次作出选择——从社区游戏转向大型网络游戏。正逢，韩国Actoz公司的老板怀揣一款网络游戏《传奇》来到中国，希望找一家网络运营商进行市场推广。盛大好不容易凑足了30万美元买下《传奇》的中国大陆独家代理权。这时候的陈天桥可谓背水一战。30万美元是盛大最后的家底儿，交给韩国人作版权费之后，盛大剩下的钱仅能维持最后一个月的运转。然而，正是这最后一个月，使得盛大起死回生，走进柳暗花明的新天地。

此后仅仅两年，他的个人财富就累积到40亿！

不过不得不承认，馅饼之所以掉在某人头上，的确是有原因的。如果说《传奇》给了陈天桥一个机会，那么他的经营策略则把这个机会变成了实实在在的财富。所以有人评价：不管做不做互联网，陈天桥都是做生意的一把好手。

首先，他在经营策略上超越旁人——全力投入网络游戏，把全国的网吧发展为自己的“下线”，这一招出奇制胜，到目前为止，全国已经有15万家网吧成为盛大的零售商，每天都有3万家左右的网吧为盛大卖卡。其次，他比别人更早地看到，运营网络游戏的命脉在于服务。而对服务观念的坚持其实才是盛大成功的关键。陈天桥不惜重金，建立了业内规模最大也最完善的全国性客户服务体系。用户遇到问题，盛大总部马上就会指派当地



的客户服务人员上门服务，服务人员佩戴统一的企业标志，执行统一的服务标准。从海尔那儿拷贝过来的服务模式，也收到了同海尔一样的效果。

飞黄腾达

与中华网分手后，盛大网络从此进入了发展的加速期。2001年盛大的运营收入为1.6亿元。但仅仅过了一年，盛大的净收入就达到了2.475亿元。

2004年5月16日，盛大网络在美国纳斯达克股票交易所上市。一周后，交易价从11美元冲上17美元高位，盛大网络市值达到65亿元人民币，陈天桥所持有的盛大网络股票市值也高达50亿元人民币。盛大上市纳斯达克，对于盛大的发展是不言而喻的。而对陈天桥而言，他终于可以放下重担，松了一口气了，因为上市对他来说简单的意义就是从制度上保证盛大不会轻易的死掉。以当前的股价来看，盛大毫无疑问成为中国互联网业的No. 1，陈天桥也坐上了中国富豪的头把交椅。



不过，面对这些数值，陈天桥并没有十分看重，“我向来不特别喜欢钱”他说，“我拼命挣钱，只为证明自己的价值。”在一封给员工的回复邮件里也提醒员工要时刻注意保持谦虚心态。他这样写到：千万不要骄傲，我们没什么好牛的。

2005年2月，一个对多数人都堪称意外的大事件爆出一——盛大耗资2.3亿美元收购新浪19.5%的股份，成为新浪的第一大股东。以《传奇》游戏发家的盛大再次闪电出手，写下了另一个传奇故事——无论这个传奇故事的结局是否圆满，它都已经毋庸置疑地开启了中国年轻的互联网历史上的最大变局的帷幕。

无欲则刚

假如不是在时尚的互动娱乐产业中一次次完成玄酷的资本运作手笔，陈天桥肯定会被看成一个“老土”——每天拼命工作、从不去娱乐场所、喜欢待在屋里看书、穿着打扮跟不上潮流。直到今天，陈天桥依然像一个传统的优秀学生干部一样，学习刻苦、工作认真、生活俭朴，这种个人风

格正是他创建盛大网络霸业的“法宝”。在盛大公司大楼一层，有一个近两百平方米的大食堂，盛大的员工在这里以每人十块钱的标准进餐，平常日子都可以找到陈天桥的身影。在正常日子里，陈天桥每天八点钟左右起床，九点钟到公司开始一天的工作，一直工作到晚十一点左右下班回家，五年来基本如此。陈天桥说，自己从来不去营业性娱乐场所，更谈不上消费游艇、跑车、俱乐部之类的奢侈品，“假如我自己每天五点钟就下班，生活上搞特殊待遇，员工们怎么可能那么卖命地工作呢？”

在盛大元老之一瞿海滨眼中，这种“无欲则刚”才是陈天桥成功的原因——“每天无时无刻都在琢磨企业的事情，怎么可能不成功。”

传奇之后篇：唐骏何许人？

个人股票收益四亿人民币——无论你欣赏、羡慕、嫉妒或是蔑视这个数字，在职业经理人群落中，首先达到这个数字的就是唐骏。所以，如果你有兴趣了解这个数字的产生过程，有兴趣了解一名普通学生如何一步步成长为身价过亿的经理人，就请您静下心来，读一读盛大第二任总裁——唐骏的故事。

从未当过三好学生

因为对专业兴趣有限，不满、自暴自弃，成绩江河日下，在北京邮电大学的头三年，唐骏的专业成绩中等偏下，三好学生之类的奖励自然也没有他的份。眼看就要到大四，唐骏是进无去路，退不甘心，他无数次地问自己：下一步该怎么走？

在中科院半导体所实习的时候，唐骏第一次看到了计算机，在发光的电脑屏幕前，22岁的唐骏忽然意识到以往的懈怠是多么错误。也是在这个时候，认识了光纤通信专业的孙春蓝——后来成为他的太太，开始了甜蜜的恋爱岁月。孙春蓝发现唐骏不喜欢理论物理专业，就给唐骏出主意，“修我们的光纤通信吧，我一定帮你把课补上。”

自己的认知加上女友的帮助，唐骏的学习愿望



前所未有地高涨，开始攻读第二专业——光纤通信。他仅花一年半的时间就完成了别人四年才完成的课程，在北邮的研究生考试中，唐骏获光纤通信专业第一名。但他没能取得出国留学的资格，因为他从未当过三好学生。

微软姻缘

但是，北京这一年一共有75个出国名额，这一次英语题非常难，成绩合格的寥寥无几，像北邮这样的学校才只有五个学生合格，那么其他的学校肯定会有很多名额用不上！这个推理让唐骏兴奋不已，他立刻马不停蹄地向北京各大高等院校询问留学名额有没有多余。

终于，北京广播学院的一个老师说：“我们可以帮你把材料报上去，看教育部批不批。”这个声音令唐骏终生难忘。学校这边是搞定了，但不能批下来呢？穷学生没有钱也没有门路，唐骏只有拿着介绍信每天去找教育部出国司的副司长。

两天之后，副司长终于被这个小伙子的执着感动了。就这样，唐骏获得了去日本读研究生的机会。

1990年赴美读博，比起1985年赴日留学，就简单得多。1990年恰好是美国经济开始复苏、腾飞的时期，唐骏攻读专业之外的唯一想法就是要自己创业、办公司。

精明又努力的他四年时间里先后创办了三家公司，到1994年去微软之前，唐骏已经从一个穷学生变成了有几十万美元身家的小老板。但是唐骏一直以来的梦想就是要做大事，当时他觉得虽然自己已经非常努力了，但企业总做不大，而且连持续经营似乎都有问题。

1994年的一天，唐骏忽然接到微软的两个邀请电话，问他有没有兴趣加盟。在那之前，比尔·盖茨是唐骏生活圈子之外的一个人，唐骏的职业目标是自己创业做老板，没有想过和微软有交集。但是，来自微软不断地邀请让唐骏动了心，“为什么不去大公司学点本事呢？”于是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，只身去微软做程序员，每年领几万美元的年薪。

唐骏放弃自己的生意加入微软，本意是想抱着学习的目的在微软做两



年，为干一番更大事业做准备。但这一脚踏进去，唐骏就被微软深深吸引住了，像一粒沙子被扔进了大海，一去十年……

从一个年薪几万美元的软件工程师，到一个因提出合理化建议而被迅速提升的部门经理，1997年，唐骏凭借懂技术、懂管理而且是中国人的优势，获得了回中国上海创办中国区技术支持中心的机会。一手构建起来的技术支持中心在三年多时间里的三次升级，成为唐骏职业生涯中的三次飞跃，他两度被授予微软公司最高奖项——比尔·盖茨总裁奖，这在微软历史上也是绝无仅有的。

唐骏的身价也是一年一个台阶，从一名普通的软件工程师一步步成长为身价上千万人民币的公司总裁。凭此成绩，他在市场上绝对是一个被多家公司垂涎的猎物。到2002年3月，微软中国区总裁的位置再次空出来时，唐骏走马上任。他在上海微软创下的业绩为他2002年入主微软中国提供了最好的理由。

相遇盛大

2004年2月8日，是唐骏正式从微软退休的日子。唐骏终于没能摆脱他的前任们留下的梦魇——微软中国区和微软大中华区有重复架构的问题。微软中国“唐骏时期”的终结，是从原摩托罗拉大中国区总裁陈永正的空降开始的。在新的管理架构中，作为总裁的唐骏权力被大大削弱，“总裁”一职名存实亡。

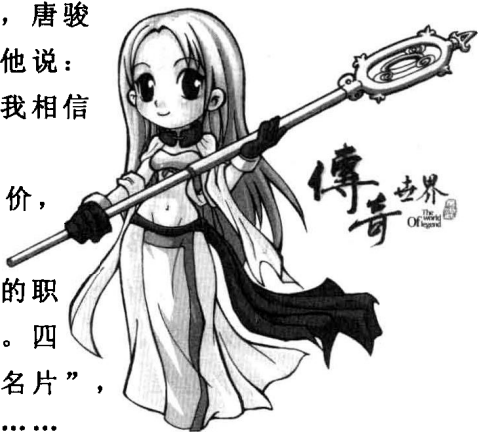
为了解决这个问题，唐骏让出了自己的“奶油蛋糕”，在反复思量后选择了离开，因为他在新管理架构下已经找不到北，也失去了激情。“我要做的是每天上班都要有激情，我要找到一种我最能接受的方式。”唐骏在从微软退休时说。作为操盘手的微软中国总裁，注定是一个风口浪尖上的人物。在十年的时间里，唐骏从来没让微软失望过，他把最富激情的岁月给了微软，他是最勤奋最敬业的微软人之一，他永远是最早来公司最晚离开办公室的人，他每天工作12小时以上。当他从微软退休时，获得了微软中国终身荣誉总裁的称号。

就在这个时候陈天桥找到了刚刚华丽谢幕于微软中国的唐骏。唐骏和陈天桥要谈了三个小时，他们没有谈到待遇，更多的是谈到盛大未来的发展、整个互动娱乐产业在中国发展的宏伟规划，还交流了各自的人生观、



价值观。就在短短三个小时不到的时间内，唐骏做出了一个最重要的决定——加入盛大。他说：“我有时喜欢凭自己的感觉做选择，因为我相信自己的瞬间感觉，这是最真实的。”

盛大给了唐骏四亿人民币的财富和身价，唐骏的投桃报李的不仅仅是带给盛大耀眼的明星企业光环，还有他在微软十年练就的职业素质和善于“量体裁衣”的经理人功底。四亿身价的理由，除了做“美丽外套”、“名片”，还有承载名气的经理人素质、智商、激情……



新的期待

2004年2月，在一片怀疑声中，这位微软中国前总裁、终身荣誉总裁走马上任盛大公司总裁。盛大给他的回报是2,661,976股票期权，授予价为发行价，有效期十年。

四亿身价之外，也要面对管理的“一地鸡毛”。

应该说，唐骏的工作范围和在微软时相比发生了很大的变化。过去在微软对他的要求主要是“执行力”——美国总部下达战略策略，作为中国公司总裁要结合中国的实际情况来执行下去。而来盛大后，作为总部最高层的高级管理人员，第一位是制定战略策略。这是唐骏走马上任后感受最深的地方。除了职位角色扮演的不同，唐骏进入盛大还面临新的技术业务知识再学习的挑战，身为公司总裁，他如何发挥自己的能量，以显示他的身价呢？

最明显的价值莫过于直接带来订单。善于把握运用资源的唐骏不忘撮合新旧东家，给新东家带来了旧东家的订单。在游戏产业中，盛大与微软进行合作应该说是很多人都可以预料到的事情，这是一个双赢的局面。

对于唐骏来讲，他目前拥有盛大的股票期权还仅是纸上财富，到底能给他带来多少真金白银，还在于今后盛大在股市的业绩表现。面对盛大的未来，唐骏只有通过自己不懈的努力，提高公司业绩和股价，才能取得真正的财富。

唐骏会永远属于盛大吗？自己创业做过了，外资企业做过了，民族企

