

复制唐骏行走职场的模式

学习马云搏击商海的勇气

左手唐骏 右手马云

林少波◎编著

 西安交通大学出版社
XI'AN JIAOTONG UNIVERSITY PRESS



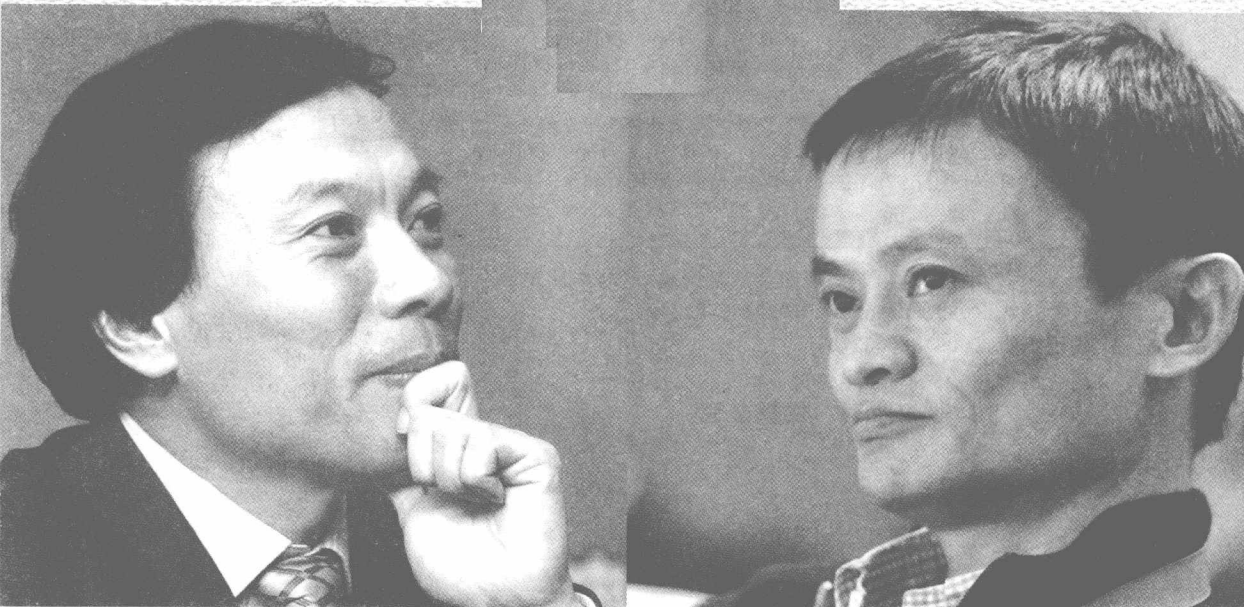
复制唐骏行走职场的模式

学习马云搏击商海的勇气

左手唐骏 右手马云

林少波◎编著

 西安交通大学出版社
XI'AN JIAOTONG UNIVERSITY PRESS



图书在版编目(CIP)数据

左手唐骏 右手马云/林少波编著. —西安:西安交通大学出版社,2010.4

ISBN 978-7-5605-3418-3

I. ①左… II. ①林… III. ①唐骏-生平事迹-②马云-生平事迹 IV. ①K825-38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 008755 号

书 名 左手唐骏 右手马云
编 著 林少波
责任编辑 袁 娟 祝翠华

出版发行 西安交通大学出版社
(西安市兴庆南路 10 号 邮政编码 710049)
网 址 <http://www.xjtupress.com>
电 话 (029)82668357 82667874(发行中心)
(029)82668315 82669096(总编办)
传 真 (029)82668280
印 刷 蓝田立新印务有限公司

开 本 700mm×1000mm 1/16 印张 15.25 字数 235 千字
版次印次 2010 年 4 月第 1 版 2010 年 4 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5605-3418-3/K·46
定 价 32.80 元

读者购书、书店添货、如发现印装质量问题,请与本社发行中心联系、调换。

订购热线:(029)82665248 (029)82665249

投稿热线:(029)82665375

读者信箱:xj_rwjg@126.com

版权所有 侵权必究

序言

有一种智慧叫太极，有一种学习叫复制

有人说：中国人为人处世太“中庸”，喜欢“打太极”。

我倒是一直认为，“中庸”是中国人最有智慧的行事准则，“太极”是中国人最有价值的思想文化。

著名管理学专家曾仕强有过这样一个很精辟的总结：美国人是竞技民族，崇尚“个人主义”；日本人是和民族，崇尚“集体主义”；中国人是太极民族，崇尚“交互主义”。他指出：万物并育而不相害，道并行而不相悖，小德流，大德敦化，“此天地之所以为在也”。

当然，我们这里不是探讨中美日三国的管理风格和管理方式，而是借用这个观点来剖析中国人的做人做事智慧。我一直相信：世界是通的，管理之道就是做人之道。企业运行需要平衡的艺术，个人成功更需要平衡的智慧！

那么，说到关于这种“平衡”的最直接表现，也许我们大脑的第一反应就是“左右”的现象了。比如现在流行的全脑思维，就是说左脑和右脑都得开发，不可偏废。这个表现到肢体上，就是左手与右手。

我一直感慨于造物主的神奇，赐予了人类一双完美的手。既可手握乾纲，又可掌中天涯；既可五指并拢，又可十指紧扣；既可张开双手，又可攥紧拳头；既可单手拈花，又可双掌合十……这种千变万化，让人惊叹。于是，我就由此联想到，人的手如此，人的思维何尝不是呢？人生需要“组合拳”，成功需要“多元化”。

衡量一个人是否成功的标准不是权力大小，不是财富多寡，不是学历高低，而是思维的广度。思维决定作为，不同的人会选择不同的思维，自然他们脚下的路就不一样。如果我们总是停留在那种“非左即右、非黑即白、非错即对、非此即彼”的单一思维方式里面，那么，就永远只能在成功的外围兜圈子。建立一种多元的思维模式，才能很好地化解问题，取得成功，从而拥有一个立体饱满的人生。

在当今社会乃至未来世界中，“白天图生存，晚上谋发展”是许多人取

得成功的模式之一，“吃着碗里，瞅着锅里”也是一种未尝不可的思路，“职业成长”与“创业成功”也不再是鱼和熊掌不可兼得，关键在于你能否很好地平衡，左手与右手互补，达到完美结合。

这就是本书之为什么要以“左手”与“右手”来作为思路的出发点。

那么，手上拿什么武器、握什么工具就很重要了。是美玉还是石头，才是左右你能否成功的关键。

中国有句古话：“他山之石，可以攻玉。”意思是，取人之长，补己之短，集思广益，才能超越别人。的确如此，最好最快的学习是复制，有模仿才能有超越。真正虚心的学习与模仿并不可耻，可悲的是盲目的横冲直撞、急躁冒进。关于职业与创业，我们复制谁呢？我觉得理所当然的是唐骏和马云！

一个是打工皇帝，一个是创业英雄。一个是职场楷模，一个是商场领袖。

其实，本书号召大家学习唐骏，不是要求所有人都像他那样成为中国第一职业经理人，而是学习他行走职场的精神，学习他的职业化；号召大家学习马云，不是要求所有人都像他那样成为中国商界的领军人物，而是学习他挑战命运的勇气。二者如能好好结合，哪怕只是学到一点点皮毛，也能让你的人生改变很多。

这几年来，我致力于研究健康成功学，喜欢两个词语，一个是“共享”，一个是“共鸣”。《左手唐骏 右手马云》正是我在研究了唐骏和马云成功的模式上进行的归纳和总结，并融合了一些成功人士的故事，同时也借鉴了一些成功学大师、前辈以及同行的理论体系和观点，只是通过我的笔触将它们内化并整理出来，逐一呈现在大家面前。这里既有成功者的共性，又有我个人的感受。因此，如果能通过“共鸣”达到“共享”，通过“复制”实现“再造”，那么我编纂此书的目的也就达到了。

在与您开始正式分享本书的内容之前，用我的第一偶像唐骏一段话作引言，与您共勉：

为什么我说我的成功可以复制？那是因为世间万事万物的运转，大到宇宙，小至一花一果，其实都遵循若干非常简明的规则。只要掌握这些规则，就可以不断加以复制，就像我们儿时玩过的万花筒，创造出缤纷多彩的人生内容。

如果我可以成功，你为什么不可以？

林少波

2009年10月于北京听雨轩

I 篇 | 左手唐骏:打工打出高水平

我根本不是在给别人打工,我就是为我唐骏
在打工。我所做的一切都是,经营一家叫唐骏的
公司。 ——唐骏

01 手持钢枪,勇往直前显风流——唐骏的职业规划 / 2

- 打工可以有“前途”,也可以有“钱途” / 3
- 找工作和找女朋友、出国一样,要执著和真诚 / 6
- 第一份工作要选择“好”公司 / 9
- 刚进公司就想成为 CEO,是不现实的规划 / 12
- 没有目标地工作,10 年后你还是原地踏步 / 15

02 并拢五指,形成合力抱成团——唐骏的成功模式 / 18

- 性格:成长关键是要性格好 / 19
- 勤奋:努力到感动别人甚至感动自己 / 21
- 激情:释放工作潜能的最好方法 / 24
- 机遇:把握人生路上的每一次选择 / 26
- 智慧:具有知识、懂专业的人最有创新成功的可能 / 29

03 张开双手,世界就在你手中——唐骏的工作态度 / 33

- 不抱怨是职场第一法则 / 34
- 工作前 5 年,不要太多考虑薪水高低的问题 / 37
- 全力做好你的本职工作 / 40
- 在老板眼里,你的首要任务是干活 / 43
- 站在一个换位的角度去观察和思考 / 46

04 攥紧拳头,为了更有力出击——唐骏的竞争能力 / 49

- 带着解决方案去找老板 / 50
- 助人就是助己,人脉就是机会 / 53
- 用心做事,积跬步而致千里 / 56
- 关键在于做出成绩,拿出业绩 / 58
- 懂得向你的老板学习 / 61

05 如来神掌,无招可以胜有招——唐骏的做人境界 / 65

- 简单和坦诚到最后没有人跟你交手 / 66
- 让他人伟大,你才能更伟大 / 68
- 做人,做事,偶尔作秀 / 71
- 用心记住别人的名字 / 75
- 做人要怀有一颗感恩的心 / 78

06 一臂之距,才有更大的空间——唐骏的规则运用 / 81

- 职业化就是明白利害关系 / 82
- 拿捏好与上级的关系分寸 / 84
- 与下属保持等距离的交往 / 87
- 二号人物的生存智慧 / 90
- 个人品牌和公司品牌如何互相促进 / 93

07 挥袖告别,轻松地华丽转身——唐骏的跳槽转行 / 96

- 不跳同行,世界是通的 / 97
- 不带旧部,“别拉兄弟下水” / 99
- 高明沟通,人走茶不凉 / 102
- 功成身退,在最辉煌时离开 / 106
- 低调进入,温和改进 / 109

II 篇 | 右手马云:创业创出大事业

对所有创业者来说,永远告诉自己一句话:从创业的第一天起,你每天要面对的是困难和失败,而不是成功。

——马云

08 手持宝剑,劈开人生新天地——马云的创业精神 / 114

- 五年以后还想创业,你再创业 / 115
- 创业者就是要面对困难 / 117
- 这个世界不是因为你能做什么,而是你该做什么 / 120
- 永远别忘记自己第一天创业时的梦想 / 123
- 创业者最好的大学就是社会大学 / 126

09 双掌合十,方能得鼎力相助——马云的用人之道 / 129

- 永远要相信你身边的人比你聪明 / 130
- 真正的领导是通过别人拿成果 / 133
- 用人最大的突破在于信任人 / 136
- 员工第一,客户第二 / 139
- 天不怕,地不怕,就怕 CFO 当 CEO / 142

10 伸出双手,你才能拥抱别人——马云的融资策略 / 145

- 着重投资者的品牌力 / 146
- 不能为了上市而上市 / 149
- 很多人失败的原因不是钱太少,而是钱太多 / 151
- 花别人的钱要比花自己的钱更痛苦 / 154
- 魅力+实力才能吸引股东 / 156

11 避免掣肘,不要只是掰腕子——马云的竞争法则 / 160

- 互联网是 4×100 ,你再厉害,只能跑一棒 / 161
- 80 年代的人要跟 90 年代的人去竞争,不要揪着 70 年代的人不放 / 164
- 不看对手在做什么,但关心对手将来会做什么 / 166
- 不需要多元化的经营 / 169
- 永远把对手想得强大一点 / 171

12 能屈能伸,变化前变化自己——马云的营销思维 / 175

- 一个优秀的名字是营销的基础 / 176
- 既要“销”,更要“营” / 179
- 必须先去了解市场和客户的需求 / 181
- 有时候死扛下去总是会有机会的 / 184
- 永远在形势最好的时候改革 / 187

13 十指紧扣，实实在在的服务——马云的客户管理 / 190

- 成为客户最满意的公司 / 191
- 让客户利益最大化 / 193
- 把眼睛盯在提升客户体验上 / 196
- 让客户赚到更多的钱 / 199
- 客户也会有犯错的时候 / 202

14 手留余香，企业家社会责任——马云的个人修为 / 205

- 成功创业三个因素：眼光、胸怀和实力 / 206
- 企业家应该为社会创造环境 / 208
- 男人的长相往往和智慧成反比 / 211
- 懂得倾听、懂得尊重，承担责任的时候，你才会有权威 / 214
- 千万不要把自己当英雄 / 216

Ⅲ 篇 | 左右合掌：唐骏马云一体化

唐骏的情商很高！

下一个比尔·盖茨是谁？是亚洲的马云！

——比尔·盖茨

15 复制唐骏的模式，参考马云的思维 / 220

- 唐骏神采飞扬的真情与深情 / 221
- 马云无与伦比的自信与自省 / 222
- 唐骏与生俱来的乐观与达观 / 224
- 马云坦荡率性的现实与真实 / 226

16 白天学唐骏职业，晚上学马云创业 / 228

- 给别人打工时，需要一种坚持 / 229
- 为自己创业时，需要一种勇气 / 230
- 上班要对得起8小时拿的工资 / 232
- 下班后的玩商决定你的竞争力 / 234

参考文献 / 236

左手唐骏：打工打出高水平

I 篇

我根本不是在给别人打工。

我就是为我唐骏在打工。

我所做的一切都是。

经营一家叫唐骏的公司。

唐骏

01



手持钢枪，勇往直前显风流 ——唐骏的职业规划

- 打工可以有『前途』，也可以有『钱途』
- 找工作和找女朋友、出国一样，要执著和真诚
- 第一份工作要选择『好』公司
- 刚进公司就想成为CEO，是不现实的规划
- 没有目标地工作，10年后你还是原地踏步

打工可以有“前途”，也可以有“钱途”

我希望借(打工皇帝)这个词,改变人们对打工的印象,
打工应该被重新定义,中国已经到了这个时代。 ——唐骏



要成为职业经理人的标杆

被业界美誉为“打工皇帝”的唐骏,1962年出生,曾经在北京邮电学院获得过应用物理专业学士学位,并且在日本名古屋大学获得自动化专业硕士学位以及美国加州理工大学获得计算机专业博士学位;从1994年开始,加入微软公司,先后在微软全球技术中心任总经理以及微软(中国)有限公司任总裁,2004年受陈天桥之邀,加盟盛大公司。2008年,以高额转会费高调加盟新华都集团。唐骏以实际行动告诉大家:打工也可以受到社会尊敬,可以很有身价;不仅有“前途”,也会有“钱途”。

我们可以看看唐骏在三个不同企业打工时的收入:

微软中国总裁:收入超过1亿元;

盛大总裁:收入超过4亿元;

新华都总裁:10亿元身价。

有了这么高的身价,如今提起唐骏的大名,人们会很自然地在他名字之前加上“打工皇帝”,宛如一个职称,与之如影随行。

其实,在中国,“打工”这个词被人们和媒体贬义化了。在西方,打工就是一个职业。在美国福布斯富豪榜里,很多所谓的“打工仔”身价过亿,进入了美国的主流社会。

不过,唐骏自己并没有试图去改变媒体的想法:“我希望借这个词,改变人们对打工的印象,打工应该被重新定义,中国已经到了这个时代。”他认为,经过二三十年的改变后,未来将有更多“打工仔”出现在富豪榜上。“外界叫我‘打工皇帝’,我接受。”

关于创业,唐骏初到美国之时,也曾下过海,当过“个体户”。中国人都



有一种老板的情结，哪怕只是开一个小杂货铺，那也是当老板。可是渐渐地，之前的满足感被无情的现实冲刷殆尽。唐骏发现，在美国，没有人因为当老板而觉得他伟大。相反，那些大公司的高管们却处处受人尊敬。其实，唐骏还是有很多机会去创业的。回国后，仍有投资基金找到他，有的许诺出资三千万美元助其创业，但最终他还是放弃了。

回忆起这段历史，唐骏表示从未后悔过：“那时在中国，很多人都说职业经理人没有前途，这反而激励我要为职业经理人争口气，我要成为职业经理人的标杆。后来，这个想法完全大于我个人的创业爱好。”

相信每个人对自己的事业都有规划，很多人也许一辈子都要打工，因为这个世界容纳不了太多的老板。对于唐骏这样成功的职业经理人，梦想肯定很多，有人会怀疑唐骏是不是想自己当老板了？其实不然，唐骏说：“我会一直打工，或做职业经理人。”在中国，很多人都感觉打工不是一个最好的事业成功者，至少也要立个山头、做个小老板。而唐骏却恰恰认为做一个职业经理人对他说来是一个非常好的职业，他的成功也为中国的年轻人树立了一个“打工也能成功”的好榜样，改变大家对打工概念的误解和偏见。

从“打工妹”到“打工女皇”

中国有“打工皇帝”，当然也就有“打工女皇”。

出生于南京一个普通家庭的董明珠，36岁南下打工，15年间，董明珠从业务员一直做到格力电器总裁，被美国《财富》杂志评为2004年、2005年全球商界女性50强。

在1990年进入格力时，董明珠竟连营销是何物都不知道。但是，董明珠凭借着坚毅和“难缠”，连续40天追讨前任留下的42万元欠款，成为营销界茶余饭后的经典故事，令当时的格力电器总经理朱江洪刮目相看。那年，她的销售额竟达到1600万元，打开了格力在安徽省的销售局面。随后，她被调往几乎没有一丝市场裂缝的南京。隆冬季节，她神话般签下了一张200万元的空调单子。一年内，她的销售额上蹿至3650万元。

正当南京市场蒸蒸日上之时，格力内部却出现了一次严重危机，部分骨干业务员突然“集体辞职”。董明珠经受住了诱惑，坚持留在格力，被全票推选为公司经营部部长。

1996年，空调业凉夏血战。已升为销售经理的董明珠宁可让出市场也不



降价，她带领 23 名营销业务员奋力迎战国内一些厂家成百上千人的营销队伍。8 月 31 日，她宣布拿出 1 亿元利润的 2% 按销售额比例补贴给每个经销商，促使该年格力销售增长 17%，首次超过春兰。此一役，助她迅速登上格力副总经理之位。

在董明珠的带领下，格力电器经过十多年的迅猛发展，业绩斐然：从一个当初年产不到 2 万台的毫不知名的空调小厂，一跃成为今天拥有珠海、丹阳、重庆、巴西四大生产基地、员工人数 25000 多人、家用空调年产能能力超过 1500 万台、商用空调年产值达 50 亿元的知名跨国企业；目前格力电器的净资产达 20 多亿元；1995 年以来累计销售空调 4000 多万台（套），销售收入近 700 亿元，纳税超过 35 亿元，连续 11 年产销量、市场占有率均居行业第一。同时，格力电器在技术、营销、服务和管理等创新领域硕果累累，深情演绎了一个中国企业肩负的历史使命和社会责任，让业界为之动容。

2007 年 12 月，董明珠以每股 3.87 元的价格，获得其 2006 年度 250 万股的股权激励，按照当时格力电器收盘价格每股 49.47 元计算，董明珠获得股份价值 1.13 亿元，加上董明珠 2006 年年薪 66 万元，董明珠一年收入为 1.1366 亿元，日薪约 44 万元，“营销女皇”成为中国的“打工女皇”。

董明珠在接受媒体采访时曾经坦言：“我不是老板，我到今天还是为国有企业打工，我是真正的高级打工者，我没有钱，但我有财富。我让全中国只要做格力空调的人都富起来，这就是我最大的财富。”

相信董明珠和唐骏的经历能给无数在职场拼搏的“打工者”以深刻的启发：打工也能成就事业，打工也能成为富豪。

左手职业箴言

不是所有人都适合创业，不是每个人身上都有当老板的因子，其实，不管打工还是自己当老板，都是实现自我价值的一种途径。年轻人一定要摒弃“给人打工很可耻”这样的错误观念。打工有“前途”，也有“钱途”。真正的强者，打工就能打出高水平，打出奇迹，打出辉煌！



找工作 and 找女朋友、出国一样，要执著和真诚

找工作其实和找女朋友、出国一样，要把不可能变为可能，面对机遇和挑战，一定要执著。

——唐骏



“站岗”站出来的出国留学机会

高考时，唐骏以1分之差与复旦大学失之交臂，考入他报的第五志愿北京邮电学院（现北京邮电大学）。大学头三年，他自暴自弃，不用功读书。唐骏的哥哥唐政当时正在清华大学读研究生。他常常告诉唐骏，出国对一个人的前途极有帮助。哥哥的话对唐骏的影响很大，经过再三思量，他坚定了必须出国的信念。

唐骏开始为出国做准备，认真学习。大四时，唐骏参加了研究生考试，无论是总分还是单科成绩，他都是学校的第一名。但是，出国的名额没有唐骏的名字，原因是他在大学没有获得过一次“三好学生”。

放弃，不是唐骏的风格。唐骏找来所有北京市高等院校招收研究生的手册，一页一页地翻看，一个电话一个电话地打，寻找哪个学校还有公派出国的名额。打了3天，他终于从电话那头听到了梦想中的回答——“我们还有没用完的出国名额，你可以先来看看。”接电话的是北京广播学院（现中国传媒大学）的吴怀仙老师。经过学校领导的研究，北京广播学院同意把唐骏推荐给教育部。

北京广播学院和北京邮电学院是搞定了，但接踵而至的问题是，教育部能不能批下来呢？可那时，出国审批的期限已过。唐骏拿着北京广播学院出具的介绍信，来到教育部出国司。一位姓李的副司长说，审批工作已结束，不可能有特例。唐骏心里刚刚燃起的希望又破灭了，但他还是决定要试一试。

那个时候，每天一大早，唐骏就守在这位副司长的办公室门口，碰到司长便点头微笑：“啊，您好，您上班了啊？”下午五六点，对着要下班的司长，



唐骏又很乖地说：“您下班了啊？”翻来覆去就这么两句话。

两天之后，原来瞅都不瞅唐骏一眼的副司长终于开了口：“啊，是你啊？你等着啊，我看看你的资料。”过了一会，他又说：“这样吧，我帮你报上去，批不批我就知道了。”唐骏听了激动得不得了。后来，唐骏才知道，实际上，这位副司长就掌握着审批权，是自己的执著打动和感动了他。

就是教育部这位令人尊敬的副司长，他的大笔一挥，将唐骏送到了日本，使唐骏获得了去日本读研究生的机会。1985年，唐骏被公派到日本留学，是国内第一批公派留学生。

多年以后，当唐骏成为微软大中华区技术支持中心的总经理时，也对应聘的学生备加爱护，每一位过关的应聘者，他都一一见面，与他们谈话。对一些可要可不要的学生，唐骏也都尽量给他们机会。追根溯源，多少与他的这次经历有关。“如果随手给别人一次机会，就可能改变人的一生，为什么要吝啬这样的机会呢？”

关于此次出国的机会，唐骏回忆说：“如果当时我没有得到去国外留学的机会，也许我的职业生涯就完全改变了。当然，如果你想做神州飞船的航天员，天天去站国防科工委门口，一点机会也没有——我说的是，对那些离你只有一步之遥的机会，最简单的方法是：站在那里就好。人们一定会被这种执著感化的。”



“排队”排出来的工作岗位

唐骏通过站了六天岗获得了出国留学的机会，靠的是执著与真诚。无独有偶，香港行政区现任行政长官曾荫权当年也是通过执著与真诚获得了一份工作。

因为家境贫寒，曾荫权在20岁时就辍学踏入社会。那时正值经济萧条，想找一份较为理想的工作不容易。一家知名医药企业刚刚贴出招聘科员的启事，就引来了数十名应聘者，曾荫权也在其中。

面试时，数十名应聘者被一一编了号，曾荫权因来得较晚而被编在了后面。

面试开始不久，几位先参加面试的应聘者阴沉着脸从招聘办公室走了出来，他们沮丧地说：“招聘条件很苛刻，没有大学文凭和两年以上的从业经验者，一概不收！”

在门外等待面试的应聘者听后，呼啦一下散去了很大一部分。曾荫



权虽然也不符合条件,但他却没有跟着他人一起走掉。

不久,又有几名年龄与曾荫权相仿的应聘者阴沉着脸从招聘办公室里走了出来,他们更为沮丧地说:“他们的条件很苛刻,不仅要求有大学文凭和两年以上的从业经验,而且还要求年龄在25周岁以上!”剩下的应聘者听后,呼啦一下又散去了一部分。但曾荫权仍然没有走,继续耐心地排队等待。

这时,曾荫权身后的一名应聘者小声地问曾荫权:“小伙子,你符合他们的应聘条件吗?”曾荫权回答说:“一条也不符合。”

那人说:“既然如此,你肯定会被淘汰的。不如走掉算了!”

曾荫权听后,笑了笑说:“机会难得啊!即便是不符合条件,也应该有试一试的勇气啊,说不定就被录用了呢!”那些没走的应聘者觉得他有些自不量力。

但随后的结果,却让那些应聘者们大吃一惊:不符合应聘条件的曾荫权,虽然未被招聘为科员,但却因超于常人的勇气和伶俐的口齿,而被破格录用为药品推销员。

美国文明之父爱默生说:“一心向着自己梦想奔跑的人,整个世界都会给他让路!”的确,没人能阻止你奔向伟大前程。成功属于勇敢追梦的人,世界属于拥有执著和真诚的心的人。踏踏实实地沿着梦想之路攀登、再攀登的人,一定能站在成功的顶峰笑傲脚下的白云。

左手职业箴言

一个有理想的年轻人只要不辞辛苦,不抛弃、不放弃,一步一个脚印,用执著驱赶雾气,就一定能够看到自己渴望看到的风景,摘到挂在高处那些诱人的果实。

