



一句顶  
一万句

Tang Jun

# 一句顶一万句

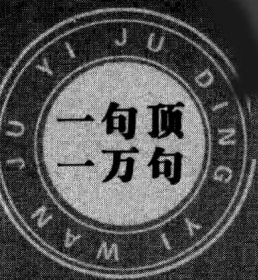
唐骏职场心路

潜龙◎编著

唐骏

回顾20年职场传奇，心路历程最新披露  
“打工皇帝”面授机宜，价值千万的职场修炼  
中国十大商学院力荐读本

九州出版社  
JIUZHOU PRESS



Tang Jun



潜龙◎编著

# 一句顶一万句

唐骏职场心路

九州出版社  
JIUZHOU PRESS

## 图书在版编目 (CIP) 数据

一句顶一万句：唐骏职场心路 / 潜龙编著. —北京：九州出版社，2010.4  
ISBN 978-7-5108-0454-0

I. ①一… II. ①潜… III. ①唐骏—人物研究  
IV. ①K825.38

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第069258号

## 一句顶一万句：唐骏职场心路

---

作 者 潜龙 编著  
出版发行 九州出版社  
出 版 人 徐尚定  
地 址 北京市西城区阜外大街甲35号 (100037)  
发行电话 (010) 68992190/2/3/5/6  
网 址 [www.jiuzhoupress.com](http://www.jiuzhoupress.com)  
电子信箱 [jiuzhou@jiuzhoupress.com](mailto:jiuzhou@jiuzhoupress.com)  
印 刷 北京大地印刷厂  
开 本 710毫米×1000毫米 16开  
印 张 15  
字 数 180千字  
版 次 2010年5月第1版  
印 次 2010年5月第1次印刷  
书 号 ISBN 978-7-5108-0454-0  
定 价 29.80元

---

★版权所有 侵权必究★

# C 目录 Contents

## 第一章 成功哲学——人生的辉煌没有偶然

- Top001 眼光决定命运 / 3
- Top002 创业“杀手锏” / 5
- Top003 第一家移民律师事务所 / 6
- Top004 为什么离开盛大 / 8
- Top005 识大局做小事 / 10
- Top006 潜规则 / 12
- Top007 工作时间最长的CEO / 14
- Top008 不与老板“分江山” / 16
- Top009 为什么能快乐工作 / 17
- Top010 “做秀”也是一门学问 / 19
- Top011 有备而来 / 21
- Top012 机遇垂青有准备的头脑 / 23
- Top013 逼上梁山 / 25
- Top014 创造用户的需求 / 27

Top015 为“客户”增值 / 29

Top016 市场选择了微软 / 31

## 第二章 职场智慧——选择决定未来之路

Top017 卖掉公司去打工 / 35

Top018 为什么要打工 / 37

Top019 第一份工作 / 38

Top020 职业规划的意义 / 40

Top021 像老板一样思考 / 42

Top022 别让“挑剔”阻止进步 / 44

Top023 脱颖而出的智慧 / 45

Top024 找什么级别的领导 / 47

Top025 薪酬里的秘密 / 49

Top026 “打仗”与“养伤” / 51

Top027 网游是无害的 / 53

Top028 人生的机会不在学校的好与坏 / 54

## 第三章 工作态度——职场里自我超越的秘诀

Top029 激情也是竞争力 / 59

Top030 文化决定态度 / 61

Top031 沟通是一种态度 / 63

Top032 不要挑剔工作 / 65

Top033 用正向循环来引导 / 67

Top034 忠诚是全身心投入 / 69

- Top035 自我营销的绝招 / 70
- Top036 成功从改变性格开始 / 72
- Top037 同理心的沟通 / 74
- Top038 等距离相处原则 / 77
- Top039 充满变数的旅途 / 79
- Top040 无往不利的心态 / 81
- Top041 什么是好学生 / 83

#### **第四章 心灵修炼——成为职场精英的关键点**

- Top042 尽量去喜欢别人 / 89
- Top043 打破墨守成规 / 91
- Top044 承受一切的力量 / 93
- Top045 给自己创造机遇 / 95
- Top046 自信的力量 / 97
- Top047 冒险需要智慧 / 99
- Top048 模块式时间管理 / 101
- Top049 金子总会发光 / 103
- Top050 领导重视的第一条件 / 105
- Top051 苦难是一笔财富 / 106
- Top052 吃亏也是一种福 / 108

#### **第五章 领导魅力——充分挖掘员工的潜力**

- Top053 培养人是第一要务 / 113
- Top054 批评的动机是爱护 / 115

- Top055 让员工充满自豪感 / 117
- Top056 照顾到所有员工 / 118
- Top057 让员工变得伟大 / 120
- Top058 领导的核心价值 / 122
- Top059 总裁和员工的距离 / 124
- Top060 只有一个上司 / 126
- Top061 管理聪明人的办法 / 127
- Top062 不能靠钱去拉拢员工 / 129
- Top063 记住员工名字 / 131
- Top064 以身作则的领导 / 133
- Top065 让激情喷薄欲出 / 134
- Top066 两“情”相容 / 136
- Top067 中国式管理 / 138

## 第六章 管理心得——优秀的CEO是怎样炼成的

- Top068 无处不在的创新思维 / 143
- Top069 机制是根基 / 145
- Top070 简单+勤奋 / 147
- Top071 “一对一”管理 / 148
- Top072 “法”和“德”相结合 / 150
- Top073 不能用熟悉的管理理念 / 152
- Top074 把机会留给什么员工 / 154
- Top075 没有内耗的团队 / 156
- Top076 管理架构可以复制 / 158
- Top077 上市的意义 / 160

Top078 什么是成功的商业模式 / 162

Top079 如何检验执行力 / 164

Top080 “4+1”式管理 / 166

Top081 永远重视产品质量 / 168

Top082 合适的管理方式 / 169

Top083 不要做救世主 / 171

Top084 CEO是船长 / 173

Top085 管理者的沟通 / 175

Top086 职业经理人的困境 / 177

## 第七章 人生感悟——学会“做人”是最高境界

Top087 人生的取舍 / 183

Top088 重视细节的精神 / 184

Top089 低调做人，高调做事 / 186

Top090 学会感恩 / 188

Top091 唐氏幸福观 / 190

Top092 服从是一种操守 / 192

Top093 必备的职业美德 / 194

Top094 和媒体做“朋友” / 195

Top095 不要吝啬给别人机会 / 197

Top096 工作和生活的平衡 / 199

Top097 什么是一流的企业家 / 201

Top098 与陈天桥的默契 / 203

Top099 “唐骏模式” / 205



## 第八章 职场建议——拾取升职的金钥匙

- Top100 败中取胜 / 209
- Top101 为什么要改变性格 / 211
- Top102 学习与勤奋决定一生 / 213
- Top103 “做人”也是生存法则 / 215
- Top104 要为自己打工 / 217
- Top105 喜欢上压力 / 218
- Top106 不要让跳槽成为习惯 / 220
- Top107 职场生存的法宝 / 222
- Top108 不玩个性 / 223
- Top109 善于寻找机会 / 225
- Top110 规则里面出成绩 / 227
- Top111 学会帮老板改造公司 / 228
- Top112 执行力的定义 / 231

# 第一章

---

## 成功哲学—— 人生的辉煌没有偶然

---



## Top 001 眼光决定命运

这次学习的发现，从此改变了我的学习态度，并让我有了更大的抱负与追求。我学习的积极性前所未有地高涨，我下定了决心：“如果要有所发展，就得考研究生，而且是出国留学的那种。”

在选择专业的时候，我故意做了超前的选择：有线通信已经没有多大的发展空间每位来一定是光纤通信告诉发展的时代，那就考光纤通信专业吧。

——摘自唐骏、沈威风著《唐骏日记》

### 键提要

选择决定未来，眼光决定成就。做生意的人能看准商机，是他有与众不同的眼光；人生获得突破，同样也是因为自己的眼光所致，不同的眼光决定了人们不同的命运。

### 示录

马云的商业眼光决定了他的成功，因为他认为互联网一定能改变人们的生活，也因为此，他坚持在自己认定的商业道路上走下去没有动摇，这一走就走成了一个阿里巴巴集团。但什么是好眼光呢？江南春看到了人们在无聊的时候会不在意媒体的内容，于是创造了分众传媒。李彦宏看到中国还没有中文的搜索引擎，所以创造了百度。唐骏看到了光

纤通信的前途，所以一生与计算机结缘。这些成功者为什么具有独到的眼光呢？

在采访比尔·盖茨的时候，问他成功的秘诀是什么？

比尔·盖茨回答说：“要成功一定要眼光好”。正是眼光决定未来。比尔·盖茨20岁时，苹果公司的史蒂夫·贾布斯的个人资产高达5亿美金，比尔·盖茨连他的一个零头都不到。20年后，比尔·盖茨成为世界首富，个人资产达到650亿美金，而贾布斯的资产却只有10亿美金。从实际情况来看，微软公司的实力并不比苹果公司强65倍，也并不是说比尔·盖茨比贾布斯聪明能干65倍。贾布斯抓住了个人电脑即将普及的趋势，而比尔·盖茨却认为电脑软件操纵硬件，并且每台电脑上要使用多种软件，这才是未来最大的趋势。比尔·盖茨曾经说过：“如果我当时不是从事个人计算机行业，相信我今天仍会是一位出色的企业家，但绝不会成为世界首富。”

思路决定出路，眼光决定未来。有什么样的眼光就有什么样的选择，有什么样的选择就会有怎样的行动。八十年代初，摆个地摊就能发财，可很多人不敢。九十年代初，买支股票就能挣钱，可很多人不信。二十世纪初，开个网站就能赚钱，可很多人不试。究其原因，是很多人目光短浅，看不到这些行业未来发展的希望所在，从而不敢贸然行动，失去了发展的良机。

选择商机如此，选择人生也是如此，站的高，看的远，看的远，行的长。你的眼光决定了你的发展，你的眼光越远，你的发展空间就越大；你越鼠目寸光，你的发展空间就越小。有位经济学家说的好，五年前的眼光，决定了你今天的结果！今天的眼光，决定了你五年后的成就！这话颇富哲理性。有时候只需变一变眼光，也许你的人生，将从此焕然一新！

## Top 002 创业“杀手铜”

当年还是软件工程师的我，看着满大街的卡拉OK厅，突发奇想发明了一套卡拉OK记分系统。不过那套系统并没有花费我太大的心血，打分的标准也是以我自己的唱歌为标准。不过这项专利的创意还是吸引了多家公司注意，并以8万美元价格卖给了韩国三星公司。这是我创业的第一桶金，之后我还开过律师事务所，甚至帮助很多演艺圈知名人士到美国走穴。

——2009年9月唐骏在成都对企业高管演讲的内容片段

### 键提要

唐骏在美国开公司的“杀手铜”是技术，开律师事务所的“杀手铜”是“办不成事不收费”。这都是唐骏当时的核心竞争力，只有有了核心竞争力才有可能在市场上笑到最后。

### 示录

我们提到日本的产品，想到的是质量好；提到美国产品，我们想到创意奇特；提到中国产品，想到的是物美价廉。大到一个国家，小到一个公司，都要有自己的核心竞争力才能在当今竞争激烈的市场中屹立不倒。

当今，我们国内的很多企业都陷入了这样一个误区，那就是什么赚

钱做什么，所以我们看到很多企业今天做水泥，明天做铁矿，后天养兔子。什么行业赚钱，就把资本投入到什么行业。长此以往，背离自己的核心专长，结果最后优势不再。如巨人集团从IT业起家，曾立志做中国的IBM，可惜没能坚持下去。后来转做营养食品“脑黄金”，再转做房地产，拆巨资建70多层的巨人大厦而一下被拖跨。再如上市公司猴王集团的当家产业是焊条制造，因上市募得大量资金而开始发热，盲目进行多元扩张，迅速涉及数十种不相关行业，结果濒临破产的边缘。

所以说，企业要有自己的核心竞争力，才能在市场竞争中屹立不倒。

其实不只是企业，我们每一个人也都要有自己的核心竞争力，才能在人生中取得突出的成绩。

年轻人都有创业的冲动。尤其是最近这些年，创业已经在年轻人中形成了一种潮流。马云曾对这个现象做过以下评论：“当每一个人都要去创业的时候，也就是我们要保持警惕的时候。”对，市场是不可能每一个人都是老板，就像军队里不可能每一个人都是将军一样。

那什么人才能在创业的大潮中胜出呢？

创业毕竟是一场不确定的战役，没有人可以保证谁创业一定成功或失败，但是有一点是毋庸置疑的，就是已经读过“社会大学”，积累了一定的工作经验的人，这样的具备了自己的核心竞争力，因此创业的成功几率会比涉世未深的人要大很多。

## Top 100 第一家移民律师事务所

我在洛杉矶开了第一家移民律师事务所，我是计算机博士出身，对法律一点都不明白，光是有关的法律书就有一米这么高。我注意到别家事务所都是按小时收费，有时移民采用打电话的方式，

一个小时都问不明白，但钱却搭进去了，让人感觉移民咨询像个无底洞，不知道得花多少钱才能办成。我就采用和别家事务所不一样的商业模式：我是按案例收费，如工作卡转签证收1000美金，签证转绿卡收600美金等，不成功不收费，成功了再收费。这样就在洛杉矶一炮打响，我的第一家移民律师事务所在开业五个月后就排洛杉矶第一位。

——唐骏2008年6月14日在大连理工演讲的内容节选

### 键 提 要

这就是唐骏所说的差异化竞争思维，其中心思想就是以客户为中心，据客户的需求细分市场，通过对细分市场的个性化服务提高客户满意度，更好地争取和维护客户。

### 示 录

当今社会，每一个行业的从业者都趋于饱和，竞争也越发白热化。此时最容易出现产品、市场、策略等方面的趋同化，这使得创新成为各行各业成长与发展的主题。所以，企业要采取差异化的竞争思维，以独特的战略和策略赢得市场：或突显渠道优势，或突显产品独特性，或突显地方人脉优势。同时，也要在与对手的竞争中不断学习和借鉴，这样才能让自己的企业永葆活力。

我国的家电行业竞争极为激烈，但是为什么只有海尔能独领风骚这么多年？

关键就在于当国内家电企业产品陷入同质化的竞争之时，海尔却转向以客户为中心，在营销策略上不断创新。

每年的夏天是洗衣机的销售淡季。大家一定很奇怪，为什么夏季衣服换得勤，买洗衣机的反而少？同样的问题在海尔那里也存在。海尔调



查后发现，虽然夏天要换洗的衣物多，但是单次换洗的衣物很少，频率高，消费者基本上每天只需洗一套衣服。但是市场上的洗衣机容量都很大，用这样的洗衣机洗衣服浪费水电资源，算下来不合算。经过分析之后，海尔推出了一款小容量的微型洗衣机，结果不仅在国内淡季市场大受欢迎，还大量出口，创造了可观的效益。

有一个四川的消费者反映海尔的洗衣机设计不合理，出水管经常堵住。于是海尔派技术人员前去了解情况，发现这位消费者经常用洗衣机来洗红薯。技术人员感到很可笑，但是海尔的领导认为，消费者的需求是第一的。经过细致的市场分析，最终海尔推出了一款可以洗红薯、土豆的洗衣机，结果在四川得到广泛地欢迎。

从海尔的案例中可以看到，以消费者的需求为第一标准，以不变应万变，便能走出一条与众不同的路子，从而另辟蹊径，既避免了同质化竞争，又能打开一片新的市场。

## Top 004 为什么离开盛大

离开盛大的原因其实很简单。因为我的价值观就是不断地接受新的挑战，盛大已经十分成熟，在可预见的日子里不可能有跨越式的发展。陈天桥找我说，合同快到期了，有可能的话想再继续合作。事实上，我跟盛大完全可以合作下去，合作关系是很融洽的，在盛大再待十年没问题。是否离开，我其实也做过许多权衡。

——摘自侯继勇著《打工皇帝唐骏》