

<<王永庆全传>>

图书基本信息

书名：<<王永庆全传>>

13位ISBN编号：9787504348913

10位ISBN编号：7504348910

出版时间：2006-1

出版时间：中国广播电视出版社

作者：丁志可

页数：288

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>

## <<王永庆全传>>

### 内容概要

塑胶巨子的创业实录，台湾首富的成功秘诀。

王永庆是台湾最知名的大企业家，是白手起家的典范，也是年轻一代心目中最崇拜的创业英雄。有“塑胶大王”之称的王永庆是凭个人奋斗走向商业成功的典型代表，被誉为台湾的“经营之神”。本书不仅详尽描述了王永庆的创业发家史，还把他在商业经营乃至日常生活中所展现出来管理艺术及独特的人格魅力一一展现在读者面前，对于管理者、创业者及普通的打工者都很有启发及借鉴作用。

王永庆是台湾最知名的大企业家，是白手起家的典范，也是年轻一代心目中最崇拜的创业英雄，被誉为台湾的“经营之神”。

王永庆与香港的李嘉诚、马来西亚的陈必新齐名，被称为世界华人最著名的三大财富。

他15岁辍学做学徒工，16岁自办米店，靠用心和勤奋努力站稳了脚跟，并在1954年筹资创办了台塑公司。

如今的台塑王国下属100多个企业、4个上市公司，还有一个公众法人财团，已成为中国台湾第区最大的企业，并在世界的石化业首屈一指，牢牢占据了“龙头老大”的位置。

本书不仅详尽描述了王永庆的创业发家史，还把他在商业经营乃至日常生活中所展现出来管理艺术及独特的人格魅力一一展现在读者面前，对于管理者、创业者及普通的打工者都很有启发及借鉴作用。

## &lt;&lt;王永庆全传&gt;&gt;

## 书籍目录

前言 王永庆：台湾最知名的大企业家楔子 故地重回，昔日豪情今再来第一章 除了奋斗，我别无选择拾煤鬻茶，生计维艰勤字诀赤足荒学，老大徒伤悔字诀父病母劳，祸不单行毅字诀第二章 想一步做一步，从小米店到石化王国出门破关，改变命运脱胎经胆大心细，诚信利客米店经挫而不馁，天降无妄政治经睿眼识金，转行塑胶外销经抑己排敌，石化王国格局经第三章 经营之神是这样炼成的做人为先，一勤天下无难事忍辛耐苦，瘦鹅理论长心智守信尊品，一诺千金讽温情日臻日善，由点及面促管理事必躬亲，了然于胸不败身第四章 家有梧桐树，引得凤凰来以人为本，集聚智慧明事理分门立项，提效管理表格化绩效第一，责权合体绝推诿合理计划，防患未然忙即盲严控成本，永续经营原动力危机管理，未雨绸缪抗风险求贤若渴，五顾茅庐得大才第五章 幕后的舵手和永久的精神航标日常非常，追根究底理头绪被动主动，客户投诉亦良方筛大筛小，上通下达挖潜能不惧竞争，自强自立高心态水泥争霸，草莽红顶双雄会强者智者，实事求是破纸兵进军美国，母猪耳朵绣荷包第六章 百川归海，反哺社会的大人生勇担重责，发展出口加工区社会使命，工业救民反浪费小处文章，环环链条及根本饮水思源，亿万财富报民生安老重生，推己及人双梦想有心错意，地产大王自耕农第七章 事业之外的成功得失系心，家族血缘不忘本球谊深长，济人所困慈悲心红颜知己，烟花柳巷珍情女绯闻事件，接班受挫转大陆家庭民主，儿女独立创天下第八章 身外有物的济生观赴美医病，谁来接班议纷纷为民请命，呼吁“三通”当特使兼达天下，投资大陆建物流海沧投资，长庚医疗济众生附录一 王永庆大事记附录二 王永庆箴言

## &lt;&lt;王永庆全传&gt;&gt;

## 章节摘录

每年的农历生日，他一定会回到这里看一看，就像鲑鱼每年回到栖息地一般……这间办公室不大，48年来里面的陈设始终没有动过。

创业之初的三张简朴的塑胶椅及三人共用的办公桌还在，洗手台、痰盂以及算盘都在，只是颜色斑驳了许多。

墙壁上贴着的，是当年南亚生产的塑胶砖。

看得出来，这间办公室是经常有人打扫的，虽然物品已经很破旧了，但还是很干净。清洁工昨天还刻意仔细打扫过，因为他知道每年的这一天董事长一定会来。

王永庆抚着已经破旧的桌子，唏嘘不已，身子略微有些发抖。

三太太就站在他的身后，挽着他。

想当年，王永庆就是从这处三坪不到的办公室里开始了他称霸台湾、驰骋国际石化业的传奇。

48年前，王永庆和兄弟王永在、台塑第一老臣王金树，就挤在这个小办公室里开始了创业生涯。

那个时候是很艰苦的。

当年，王永庆坐在主位，王永在坐在王永庆的右手边，王金树则坐在他的左手边，三个人共用一张桌子、一部电话。

三人巡视完工厂先在桌边的洗手台洗洗手，然后坐下批公文，讨论企业的发展规划。

1954年3月，王永庆利用自家50万美元和美援67万美元，成立福懋塑胶公司，同年改名为台湾塑胶公司，总公司设在高雄。

1956年，王永庆正式进驻高雄的董事长办公室。

老臣王金树后来说“我就是那时与董事长一起坐进那个办公室的。”

在这个小小的不起眼的办公室里，王永庆做过两个重大的决定：一是大举扩产，二是成立南亚塑胶公司。

当时，台塑的许多人认为扩厂是一个很大的冒险，都表示反对，但是王永庆力排众议，决定分阶段扩充，把PVC厂的产能从每月120吨，一下子提升到1200吨，足足提升了10倍。

随着PVC产能的大幅增加，单位成本显著降低，因此吸引了大批的客户。

也是在1956年，王永庆又成立了南亚塑胶公司，次年成立了新东公司，生产塑胶二三次加工产品，解决了。

PVC粉滞销的问题，并且开始外销吹气玩具、皮包、皮箱、雨衣等塑胶加工产品。

10年后，王永庆来到台北发展，兴建了台塑大楼，但他担心这种夜不能寐、食不甘味的艰苦创业的历史，随着企业的快速发展而逐渐被员工们淡忘，于是决定将高雄总公司办公室永久保留，并且严令谁也不能动这办公室的一景一物。

当年王永庆的办公桌对面的墙上，挂着一张世界地图。

王永庆经常跟员工开玩笑说：“这个地图应该是美国人画的，因为地图的中心是美国，让我们每天都要看美国。

以后一定要寻找机会，到美国闯一闯。

”没想到，这句玩笑话，后来竟真的成为现实，1980年，王永庆的事业就开始发展到了美国，今天台塑集团在美国的营业额已经超过40亿美元。

半个世纪过去了，台塑已经从当年的小厂扩展为一个石化王国。

台塑集团的企业已遍布中国和美国，拥有7.5万名员工，2004年营业收入达到1.2兆元，其中台塑、南亚塑胶、台化及台塑石化四家公司2004年获利预估达1500亿元。

台塑目前已成为全球最大的PVC粉生产厂之一，并涉足石化、纤维、纺织、电子、运输、重工、能源、汽车、生物科技等产业及医疗、教育等公益事业，成为台湾最大的民营企业集团，其产值占台湾国民生产总值的比重达9%之多。



## &lt;&lt;王永庆全传&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

塑胶巨子的创业实录，台湾首富的成功秘诀。

王永庆 15岁，开始在嘉义一家米店打工；16岁，开始创业，靠父亲借来的200元钱，在嘉义开了一家米店；28岁，通过建碾米厂、做木材生意已经积攒了5000万元，成为一个小资本家；40岁，成立了台湾塑料工业股份有限公司，并把发展触角伸向海外。

台塑是其踏入石化工业领域的起点，也是成功的基石，更开创了台湾塑胶工业的先河；47岁，投资4亿台币，设立台湾化学纤维股份有限公司，给台湾纺织界带来革命性的变动，在台湾的纤维工业发展史上写下了崭新的一页；50岁，事业不断扩张，旗下的公司逐渐形成一个颇具实力的集团，并登上台湾第一财团的宝座，成为台湾最大的民营企业；60岁始，台塑集团的业务进入一个迅速发展的新时期，成为台湾唯一晋身国际大厂商的民营企业集团。

1984年，被美国《财经》杂志评为国际五百大企业之一。

..... 王永庆经营成功的八个秘诀：  
    追根究底：对问题不追究到水落石出，绝不罢体；  
    务本精神：凡事只求根本，只求合理，不问结果；  
    瘦鹅理论：忍饥耐饿，坚韧不屈，等等机会的到来；  
    基层做起：脚踏实地，按部就班，从基层做起，成功的机会就愈大；  
    实力主义：学历不等于实力，实务经验愈丰富，成功的机会就愈大；  
    切身感；制定让员工有切身感的管理制度，发挥员工最大潜能；  
    价廉物美：坚持供应价廉物美的原料给下游客户，企业得以蓬勃发展；  
    客户至上：买卖双方唇齿相依，给客户利益自己才能有最大利益。

## &lt;&lt;王永庆全传&gt;&gt;

## 编辑推荐

塑胶巨子的创业实录，台湾首富的成功秘诀。

王永庆 15岁,开始在嘉义一家米店打工；16岁，开始创业，靠父亲借来的200元钱，在嘉义开了一家米店；28岁，通过建碾米厂、做木材生意已经积攒了5000万元，成为一个小资本家；40岁，成立了台湾塑料工业股份有限公司，并把发展触角伸向海外。

台塑是其踏入石化工业领域的起点，也是成功的基石，更开创了台湾塑胶工业的先河；47岁，投资4亿台币，设立台湾化学纤维股份有限公司，给台湾纺织界带来革命性的变动，在台湾的纤维工业发展史上写下了崭新的一页；50岁，事业不断扩张，旗下的公司逐渐形成一个颇具实力的集团，并登上台湾第一财团的宝座，成为台湾最大的民营企业；60岁始，台塑集团的业务进入一个迅速发展的新时期，成为台湾唯一晋身国际大厂商的民营企业集团。

1984年，被美国《财经》杂志评为国际五百大企业之一。

王永庆经营成功的八个秘诀：  
追根究底：对问题不追究到水落石出，绝不罢体；  
务实精神：凡事只求根本，只求合理，不问结果；  
瘦鹅理论：忍饥耐饿，坚韧不屈，等等机会的到来；  
基层做起：脚踏实地，按部就班，从基层做起，成功的机会就愈大；  
实力主义：学历不等于实力，实务经验愈丰富，成功的机会就愈大；  
切身感；制定让员工有切身感的管理制度，发挥员工最大潜能；  
价廉物美：坚持供应价廉物美的原料给下游客户，企业得以蓬勃发展；  
客户至上：买卖双方唇齿相依，给客户利益自己才能有最大利益。

<<王永庆全传>>

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>