第一图书网, tushu007.com

<<台湾首富郭台铭生意经>>

图书基本信息

书名：<<台湾首富郭台铭生意经>>

13位ISBN编号：9787504464279

10位ISBN编号：7504464279

出版时间：2009-6

出版时间：中国商业出版社

作者：穆志滨

页数：291

字数：260000

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

前言

美国《华尔街日报》这样评价郭台铭：“几乎是在世人没有察觉的情况下，郭台铭已将他的公司变成了中国最大的出口企业以及世界最大的电子产品合同生产商。”

他领导的富士康科技集团（在台湾又叫“鸿海”），与任正非创立的华为同年诞生，对街而立，但是销售收入是华为的6倍。
富士康也做电脑，销售收入是联想的3倍。
今天，他的员工遍布世界各地，人数超过70万。

更鲜为人知的是，从美国摩托罗拉手机、戴尔电脑、苹果的iPod，到日本的任天堂游戏机、索尼PSP，再到芬兰的诺基亚手机，这些世界大品牌都是由富士康代工的。

郭台铭如何白手起家，把富士康科技集团打造成全球“代工之王”？
这家民营制造商如何跻身世界500强？

1971年，毕业于台湾“中国海专”的郭台铭进入复兴航运工作。
他不甘心永远为别人打工，于是借钱买下了当时的鸿海工业公司，生产黑白电视机零件。

和许多创业者一样，郭台铭是带着梦想上路的。
创立鸿海之初，他就立志做一番大事，要从台湾冲向世界。
“阿里山的神木之所以大，4000年前种子掉到土里时就已决定了，决不是4000年后才知道的”，这是郭台铭当时心境的真实写照。

内容概要

郭台铭身上流淌着晋商的血液，他以平实、艰辛、细致的管理和作风，夜以继日地赶超德、日、美等世界先进制造企业，在自我超越中完成了跃进。
　正如前微软公司副总裁、NBA中国CEO陈永正所说：“中国企业要站起来，走出去，郭台铭和富士康的故事是必读教材。
”　本书通过剖析郭台铭的商业逻辑，解密富士康的成长基因，为读者展示了当代商业世界的财富圣经，一窥全球500强企业的成长真相。

书籍目录

第一章 创业启蒙　心胸有多大，舞台就有多大 1.阿里山上的神木成其大，4000年前种子掉到土里时就决定了 2.创业三条件：坚忍的毅力，向前冲的傻劲，智慧比聪明重要 3.为钱做事，容易累；为理想做事，能够耐风寒；为兴趣做事，则永不倦怠 4.成功的三部曲：选好策略、下定决心、用对方法 5.成长，你的名字叫痛苦 6.胸怀千万里，心思细如丝 7.人在困苦、饥饿的时候，头脑会特别清楚 8.四流人才，三流管理，二流设备，一流客户 9.轻而易举的成功，是事业的大忌 10.对第一代创业者来说，绝对的权力，绝对的责任，而不是腐败 11.三助：自助，人助，天助 12.顶级葡萄酒的葡萄藤，都是从最贫瘠的土壤中生长出来的 13.在压力中被迫创新，在成长中勉强传承，在运气中连番跃升 14.事业成功的要素一意愿、专业、耐心 15.当你要去做一件事情的时候，你的执著和冒险是很重要的 16.机会总是留给有准备的人 17.人没有天生的穷命和贱命，只有你是用什么样的心态来磨练自己 18.错误并不可怕，可怕的是一再犯同样的错误 19.领导者的睡眠时间不应该多于属下 20.做生意讲实力，搞宣传没意思 21.家长不能在事业上帮你，不见得是坏事第二章 市场营销　计划赶不上变化，变化抵不上客户　1.市场=客户+产品　2.在现今世界上，没有“大”的打败“小”的，只有“快”的打败“慢”的　3.市场，是靠“透明度”和“竞争度”来培养它的“成熟度”的　4.科技公司能不能在市场上成功，其实不在“科”的发展，而在“技”的发展　5.品质就是客户愿意用两倍的价格来跟你买，而日还很高兴　6.只有品质的问题，没有品牌的问题　7.决策的错误，是浪费的根源　8.如果看问题都和别人一样，看报纸就好了　9.对事情的看法（观察）——望远镜，放大镜，显微镜　10.计划永远赶不上变化，变化抵不上客户一通电话　11.第一次到美国打市场，说没有恐惧是骗人的　12.精密的产品，其实不在手上的技术，而是在脑袋里的观念　13.销售人员一定要清楚“工程服务”和“生产制造”　14.组织大小不重要，重要的是VIP第三章 人力开发　小心求证，大胆用人　1.企业人生三部曲：人材，人才，人财　2.人才的竞争力要有“知识”与“技术”的附加价值　3.“全球化”就是人才当地化　4.有人做错就把他换掉，他的经验等于就没有用了　5.人才有三心：责任心，上进心，企图心　6.天才就让他留在天上，天才型研发人员到每一家公司都令人头痛　7.年轻人最重要的是“三对”：入对产业、选对公司、跟对主管　8.人才的选拔和培育，是企业永远的难题　9.真正的英雄，早就死在沙场上，而不是回来拿奖章的人　10.销售人员的九个职责　11.创新人才的训练：工作中训练、挫折中教育、竞争中思考　12.小心求证，大胆用人　13.让当地人负起责任只分有头脑和没头脑的；有责任的和没责任的　14.人力资源的工作职责——选人、育才、用人、留人　15.鸿海用人哲学：第一看品格，第二是要有责任感，第三是要有意愿工作　16.接班的人不需要太聪明，因为人需要的是智能，聪明是一时的，智能是长远的　17.在人力结构上找到“派驻干部”和“本土干部”的一个平衡点　18.人才孕育的环境——工作历练机会的环境，正确思想的文化，稳宗健康生活的环境　19.21世纪领导干部的基本素养　20.选择人才的七个标准　21.把人才变成将才，就没人能打败你了　22.人生的价值就是“有用”　23.人才等于钱财　24.我开始大发奖金的时侯，也是我开始大刀裁员的时候第四章 创意执行　走出实验室就没有高科技，只有执行的纪律　1.所谓执行力，就是速度、准度、精度的全面贯彻　2.天下没有完美的办法，但总有更好的办法　3.走出实验室就没有高科技，只有执行的纪律　4.执行力就是决心　5.发展的根本，是建立“随时应变”的执行能力　6.除非太阳不再升起，否则不能不达到目标　7.可不可能，不是问题，而是行动　8.鸿海的组织目标是三合：集合，整合，融合第五章 领导艺术　任何一个组织重要的不是管理，而是领导　1.所谓领导，就是决策，是一场实验和实践的战争　2.领导三原则：一理，二情，三法　3.任何一个组织重要的不是管理，而是领导　4.领导.须有独裁为公的决断勇气　5.我不知道什么是所谓的“成功的领导”，但我知道什么是“不成功的领导”　6.人过了五十岁，不但要懂得踩油门，更要懂得踩刹车　7.没有管理，只有责任；管理可以训练，领导没法训练　8.制度到不了的地方，就要靠人来弥补　9.先有老师，才有高徒　10.企业陷入困境的两大原因：远离客户，远离员工　11.主管每天要做什么？
定策略，建组织，布人力，置系统　12.如果想要知道桌子里面的颜色，只有把桌林拆解了才知道　13.做生意就跟“滚雪球”一般，会愈滚愈大，哪天滚不出来，就变成它滚你　14.以身作则不是事必躬亲，不是管得太多　15.不要只从数字看问题，要会从结构看问题　16.给饿肚子的人一碗饭吃，他不但会全力以赴，而且还会感谢你　17.帮助他人的方法有两种：一种是授之以“鱼”，一种是授人以“渔”

第一图书网, tushu007.com

第六章 经营策略　即时开发；即时量产；即时交货第七章 团队建设　集体利益要高于个人利益第八章 科技创新　给传统的东西赋予新的生命第九章 企业文化　富士康是打不死的蟑螂，刻苦朴实的台湾水牛第十章 战略管理　只有自己长期投资自己，才可以在全球竞争的自然法则下生存

章节摘录

第一章　创业启蒙　心胸有多大，舞台就有多大　　01　阿里山上的神木成其大，4000年前种子掉到土里时就决定了　　从创立鸿海的第一天起，郭台铭就目标明确，即把公司发展成为台湾第一、亚洲第一、世界第一的企业。
他说：“阿里山的神木成其大，4000年前种子掉到土里时就已决定了，决不是4000年后才知道的。”　　在一次演讲会上，郭台铭谈及企业全球布局与全球化经营时，不无幽默地说：“企业经营者的头脑中要装进去一张‘世界地图’，而不能像台湾民进党的大脑，都只装着台湾地图。”正是有了这种心胸和视野，他才把一个成立之初只有10名员工的小厂，发展成为全球员工多达五万人的跨国集团。
心胸有多大，舞台就有多大　　1971年，郭台铭毕业于台湾“中国海专”，进入当时台湾前三大船务公司之一——复兴航运工作。
不过，他并不甘心永远靠海为生，过飘泊、不稳定的日子。
1974年，郭台铭向岳父借钱买下当时的鸿海工业公司，从事黑白电视机零组件代工生产。
1977年，郭台铭赚到了人生的第一桶金。
与周围的富商不同，他没有用这笔钱买房置地，而是从日本购买模具设备，建起了自己的模具厂。
随后，台湾火爆的房地产仍然没有阻挡住郭台铭投资办厂的热情。
当“鸿海精密”陆续建立起电镀部门与冲压厂后，郭台铭迅速拉开了与同行的距离，并在20世纪80年代个人电脑工业起飞中，以成熟的模具技术进入个人电脑连接器领域，建立起令后人惊叹的连接器王国。
1999年，郭台铭一口气吞下华升、广宇等企业，进行逆向整合，使鸿海精密发展成为鸿海集团，由地区性大厂摇身一变成为世界级的企业。
2001年，鸿海以1442亿元台币营收，名列《天下杂志》台湾1000大民营企业龙头。
三军可夺帅也，匹夫不可夺志也。
在经商过程中，许多人被眼前暂时的丰厚利润束缚住了手脚，迷失了前进的方向，结果最终丧失了把公司做强做大的机会。
郭台铭的创富历程告诉我们，首先要有一颗长大的雄心，才有可能屹立于世界经济舞台，才能打造一家百年老店。
做生意要有野心　　经商，做生意，必须有赚钱的野心。
野心是什么？
野心就是目标，就是理想，就是梦想，就是企图，就是行动的动力！
研究创造行为的心理学家，将野心看作是一种最有创造性的兴奋剂，他们相信野心在本质上就是充满活力的品质。
试看天下财富英雄：索罗斯、巴菲特、李嘉诚等，无一不是野心家。
确切地说，做生意有野心，是成为商贾巨富、把公司做强做大的商业基因。
但是，做生意有野心，并不是看到钱，就去抓，就去抢，而是设定赚钱的大目标，有一个长远的规划，把握行业发展趋势，看到五年、十年、二十年后的市场。
开公司、办企业，则要瞄准全国、全球市场，将事业做大，这样才能缔造一个商业帝国，体现人生价值。
02　创业三条件：坚忍的毅力，向前冲的傻劲，智慧比聪明更重要　　创业是白手起家，是从无到有，非常苦的过程。
早年，郭台铭为了见一个客户，淋雨好几个小时。
多年以后，这位高科技首富感慨地说：“年轻人不要怕吃苦，更不能被困难吓倒，要有面对失败的勇气和坚忍的毅力。”　　对待经营业绩，郭台铭从来不认为自己做得够好，反而督促大家明天要比今天做得更好。
他说，经营企业没有彻底胜利的那一天，经营者要持续努力，使业务得到持续改善，要有一股向前进取的傻劲。

有了这种不问断的努力，企业才会迎来持续发展的结果。
　　此外，郭台铭还强调，创业者应该头脑灵活一点，但是不能聪明反被聪明误，因为智慧比聪明更重要。
经营的智慧可以表现为专注，集中精力做好既定的事情；可以表现为远见，能够看到长远的目标。
总之，始终朝着创业的大目标迈进，就是一种经商的大智慧。
　　坚持、专注与远见，缺一不可　　郭台铭总结自己的创业经验，提出了“坚忍的毅力”、“向前动的傻劲”、“智慧比聪明重要”，这三个鲜明的论断。
概括起来，它们实际上是坚持、专注与远见。
　　在郭台铭看来，一旦决定创业，并付诸行动，就要坚持原有的目标，聚精会神做事情，遇事有远见。
做到了这几点，就可以不被外界干扰，向着成功的方向不断前进。
不过，说出来容易，做起来难，“坚持”、“专注”与“远见”都非常考验人，而我们面对的敌人其实就是自己。
说到底，战胜了自己，就战胜了一切。
　　战胜人性的弱点　　人的内心充满了各种欲望，而时间和行动却是有限的。
经商的过程中，人们更是被各种诱惑包裹着，时刻受到方方面面的影响。
　　遇到困难的时候，人容易退缩；发现新的机会，人容易走神；而蝇头小利，则容易使人耍小聪明，做出愚蠢的事情。
归根结底，这都是人性的弱点干扰了自己。
　　做生意，其实就是做事、做人。
最后是成功，还是失败，取决于我们做事做人是否成功，能不能战胜内心的欲望，能不能不被外界的干扰诱惑。
正如郭台铭强调的那样：“一个企业的创业者，一定要具备不被外界干扰的傻劲。
”　　03　为钱做事，容易累；为理想做事，能够耐风寒；　　为兴趣做事，则永不倦怠　　事业做大以后，郭台铭还经常亲自到生产第一线，检查一些细节工作。
这不仅反映了他对企业管理、自我管理的严格要求，还在于他多年来为了理想和兴趣做事，不知道倦怠的作风。
有时候，他甚至把工作当成了一种享受。
　　郭台铭说：“为钱做事，容易累；为理想做事，能够耐风寒；为兴趣做事，则永不倦怠。
”如果说，郭台铭开始是为了获取更多财富而创业的，那么后来，至少在目前，他把经营企业当作了一项事业，并对商业有了一种浓烈的兴趣。
　　做生意不仅仅是为了钱　　在现代商业社会里，做生意固然是为了利润，但是决策过程中如果仅仅为了钱，就容易失去伟大的愿景、长远的目标，不可能走得很远。
　　郭台铭把经营做得有声有色，乐此不疲。
比如，他强调科技产品要做得很普及、够便宜，还要人性化，让更多的人用上手机和电脑。
这种打破市场垄断、造福民生的思想，是郭台铭做生意的精神支柱，也让他在经商的道路上走得比别人更远。
　　郭台铭说：“工作是我的兴趣，做生意就是全身投入，而且不为物欲。
”多年来，他和大家穿一样的衣服，吃一样的饭菜，乘坐一样的交通工具，希望公司有稳固的发展根基，能够运营五十年、上百年。
追求理想，为兴趣做事，而不仅仅为了钱，使郭台铭耐住了寂寞，也走向了成功。
　　仅靠钱财是不够的，要注重使用情感和价值激励　　创业过程中，团队领导人不但要有伟大的愿景，更要注意用这种理想激励、吸引大家同舟共济。
也就是说，对待创业伙伴，不能仅靠钱财，要注重使用情感和价值激励。
　　日本企业家土光敏夫曾经说过：“人越早担任重担，进步也就越大。
”在此基础上，他总结出“重任主义”的企业管理经验——用功名激励人才，把重担交给富于挑战性、事业心的人，这样就能充分发挥他们的聪明才智，创造优秀的工作业绩。

事实的确如此，每个人都追求个人发展和事业成功的机会，如果在一个组织里能充分施展个人才华，做自己感兴趣的事情，那么会极大地增强团队的战斗力和向心力。
为此，企业领导人要善于使用价值激励，把大家的兴趣与具体工作结合起来，从而创造更大的绩效。
04　成功的三部曲：选好策略、下定决心、用对方法　　早年，郭台铭做的是家电零件生产，后来家电业逐渐衰落，许多厂商陷入了绝境。
面对市场洗牌，郭台铭冷静分析，发现鸿海至少拥有40%～50%的制造技术，可以应用到电脑连接器的生产中。
而当时，个人电脑正方兴未艾。
鸿海转型做PC，走上了“连接器之路”，成为郭台铭的成功一跃。
做企业，郭台铭不但善于选好策略，还能够下定决心、用对方法，把事情做好、做到位。
一旦选准了目标，就把它做好，郭台铭就是这样一步步走向成功的。
一旦选准方向，就要坚定执行　　创业很难，失败的人可以找到各种理由；创业又很简单，它只需要你选准方向，然后坚定执行。
郭台铭说，创业和用兵作战一样，谋略一经确定，决心就应坚定，特别是在执行的过程中要坚决。
如果优柔寡断，不能出色执行自己的想法，往往会贻误时机，不但葬送发展机遇，还会造成人心涣散。
正如美国著名管理学家德鲁克所说：“管理是一种实践，其本质不在于‘知’而在于‘行’；其验证不在于逻辑，而在于成果；其惟一权威就是成就。
”把创业的梦想变成现实，创业者本身要具备坚韧的意志，拥有坚定的决心，学会出色的执行。

编辑推荐

在现今世界上，没有“大”的打败“小的”，只有“快”的打败“慢”的。
销售人员一定要清楚“工程服务”和“生产制造”。
“全球化”就是人才当地化。
有人做错就把他换掉，他的经验等于就没有用了。
人才有三心：责任心，上进心，企图心。
年轻人最重要的是“三对”：入对产业、选对公司、跟对主管。
人力资源的工作职责——选人、育才、用人、留人。
鸿海用人哲学：第一看品格，第二是要有责任感，第三是要有意愿工作。
接班的人不需要太聪明，因为人需要有智能，聪明是一时的，智能是长远的。
速度快的人赚钱，速度慢的人卖库存。
成功的人找方法，失败的人找理由。
公司要快速成长一定要有“制造产品”和“制造人才”的双重能力。

第一图书网, tushu007.com

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