

<<创造奇迹的郭台铭>>

图书基本信息

书名：<<创造奇迹的郭台铭>>

13位ISBN编号：9787514204193

10位ISBN编号：7514204199

出版时间：2012-4

出版时间：印刷工业出版社

作者：王樵一

页数：191

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>

## <<创造奇迹的郭台铭>>

### 前言

十年营收、百倍成长 1979年，鸿海还是一家营收不满2000万元新台币的中小企业。

1988年，鸿海营收已经突破10亿元新台币。

十年之内，鸿海营收成长整整超过50倍。

然而，这只是开始。

1995年，鸿海营业额突破100亿元新台币。

也就是说，在七年内，鸿海营收又翻了10倍。

不过，这还没完。

1998年，鸿海营收381亿元新台币。

2001年，鸿海营收1748亿元新台币，击败台积电，跃居台湾民营制造业龙头。

2002年，鸿海营收2450亿元新台币，不仅稳坐台湾民营制造业龙头，更正式成为全球第六大电子代工公司。

从1998年到2002年短短五年内，鸿海营业额从381亿元新台币，一口气冲上了2450亿元新台币，郭台铭被美国《商业周刊》（Business Week）评鉴为“亚洲之星”中的最佳创业家。

2003年，鸿海营收3279.07亿元新台币。

2004年，鸿海营收4133.51亿元新台币（集团则突破5000亿元新台币）。

2005年，鸿海营收6756亿元新台币（集团营收破一万亿元新台币）。

2006年，鸿海营收9117.73亿元新台币（成长68%）。

1995到2006年，不过十余年光景，鸿海集团营收成长竟高达近百倍。

回顾1998年以来，东南亚金融风暴（1998）、网络泡沫化（2000年）、美国9.11恐怖攻击（2001年）、SARS风暴（2003年）、油价飙涨（2004年），再加上岛内政局动乱、经济环境逐年恶劣等严峻考验，郭台铭却能带领鸿海集团逆势上扬，营收年年成长，成为台湾最会赚钱的企业之一。

2006年《福布斯杂志》（Forbes）综合评比营收获利、资产规模与市值指针，公布全球两千大企业最新排名，鸿海科技集团位居第404名（2005年为525名），仅次于台积电的339名，成为台湾第二。

鸿海的经营规模，约占台湾生产总值（GDP）的十分之一。

根据2006年《财星》全美500大企业调查，甚至可以挤入美国上市企业第70名，还领先思科（Cisco）、Best Buy、3M，以及可口可乐（CocaCola）。

鸿海更接连荣登2005年及2006年美国《商业周刊》（Business Week）所发表的“世界科技100强”亚军。

很多人好奇，为什么这家1974年成立，资本额30万新台币，初期营业额只有50万新台币的鸿海塑料，没有大公司的羽翼，没有政府的长期保护，没有家族企业的照顾，竟能从三重埔小小的黑白电视机旋钮起家，屡屡克服外在环境危机，开创新局，晋升台湾第一大民营制造业，甚至超越集成电路（IC）教父张忠谋、笔记本电脑之王林百里，成为台湾民营制造业龙头？

成为资本额500亿新台币，年营业额破万亿新台币的企业？

郭台铭到底是如何办到的？

## <<创造奇迹的郭台铭>>

### 内容概要

郭台铭：一个外省移民的穷二代没有显赫家世背景没有其他电子业大老板的高学历没有政府政策奖励成为台湾民营制造业龙头成为亚洲第一的电子制造业1974年，郭台铭20万新台币创立鸿海。

1979年，鸿海是一家营业额不满2000万元新台币的中小企业。

1988年，鸿海营业额已经突破10亿元新台币。

1995年，鸿海营业额突破100亿元新台币。

1998年，鸿海营业额381亿元新台币。

2001年，鸿海营业额1748亿元新台币，击败台积电，跃居台湾民营制造业龙头。

2002年，鸿海营业额2450亿元新台币，不仅稳坐台湾民营制造业龙头，更正式成为全球第六大电子代工公司。

2003年，鸿海营业额3279亿元新台币。

2004年，鸿海集团营业额突破5000亿元新台币。

2005年，鸿海集团营业额破1万亿。

.....当全世界都在高喊经济不景气，唯独鸿海屡屡逆势上扬，到底郭台铭是怎么办到的？

不提复杂的学术理论，不说深奥的电子专业，王樵一编著的《创造奇迹的郭台铭》以郭语录和郭台铭小故事为主，细说鸿海成长简史，提炼出郭台铭的人格特质、行事风格、领导统驭、经营哲学等，让你看见郭台铭“赢”的方法！

一口气全盘掌握“郭氏求生法”！

## <<创造奇迹的郭台铭>>

### 作者简介

王樵一，台湾省国立大学硕士毕业，现为专职文字工作者。  
热爱阅读、写作，性喜观察社会趋势，钻研产业动态，探讨成功人士秘诀。

## <<创造奇迹的郭台铭>>

### 书籍目录

前言 十年营收、百倍成长

第1章 从50万到万亿元新台币鸿海的崛起

第2章 独裁为公——郭台铭其人

第3章 带人要带心——郭台铭的领导精髓

第4章 四流人才变将才

第5章 四流人才变将才

第6章 速度就是成本——魔鬼都藏在细节里

第7章 鸿海的核心竞争力 I ——从模具、连接器、专利、研发到eCMMS

第8章 鸿海的核心竞争力 ——从模具、连接器、专利、研发到eCMMS

第9章 扎根内地、全球运筹——鸿海的全球化布局策略

第10章 一流客户——鸿海不断成长之秘

第11章 综合判断力——郭台铭成功的秘诀

第12章 健全的财务结构——慎选股东、绝不大举借贷

第13章 铁汉柔情——郭台铭的爱与慈善

第14章 没有郭台铭的鸿海——退休后的郭台铭及鸿海的挑战、接班与未来

第15章 郭语录

参考数据

## <<创造奇迹的郭台铭>>

### 章节摘录

版权页：没有不景气，只有不争气有许多人认为，不景气是台湾近年来经济衰退的主因。

不过，郭台铭认为，景气很难由一个角度看清全貌。

景气问题要问自己，不要问别人，而且也不会因为别人一句话，订单就源源不断地增加。

企业应该静下心来。

景气好不好，自己最清楚。

郭台铭认为，当前已经不是景不景气的问题，而是企业本身的核心能力问题。

市场上可能有另一波景气在酝酿，重点是企业是否有足够的核心能力，在景气来时抓住机会。

郭台铭说：“没有夕阳产业，只有夕阳管理。

”郭台铭举了个例子。

当年台湾流行蛋挞时，他曾看到连永和豆浆店都卖起蛋挞。

不过没多久，就收掉了。

为什么？

郭台铭认为是没有核心竞争力的原因。

景不景气，是核心能力的问题其实根本没有景不景气的问题。

都说景气的时代也有人赔钱，不景气也有人大赚其钱，企业经营关键在于有没有切实掌握核心能力。

“台湾不是边缘化的问题，而是产业结构需要调整，以海啸为例，这是板块运动造成，但经济板块移动所产生的能量会比这次海啸高出10倍、20倍，最可怕的是现在能量还没释放出来。

台湾产业必须快速升级，否则海啸效应会出来。

”郭台铭说。

模具乃工业之母。

——郭台铭吉姆·柯林斯在《从A到A+》中引思想家以萨柏林的话说：“狐狸知道很多事情，但刺猬只知道一件事情。

”狐狸一心多用，同时展开各种不同的行动，从不把自己的想法整合成整体概念或一致的愿景；至于刺猬型的人，则把复杂世界简化为单一的系统化观念或基本指导原则，无论外界环境多复杂，刺猬型的人都能化繁为一。

马克思（阶级斗争）、弗洛伊德（潜意识）、达尔文（物竞天择）、爱因斯坦（相对论）、亚当·斯密（劳动分工），都是化繁为一的刺猬型人物。

刺猬型人物清楚，要获得高瞻远瞩的洞见的根本之道在于单纯。

他们拥有敏锐的观察力，能看穿复杂世界的表象，找出潜藏其中的关键。

创业初期，郭台铭的“鸿海工业”，不过是台湾岛上成千上万的中小企业之一，公司规模太小，资金不足，只有塑料射出成型机，根本没有自己的工厂和模具技术，连生产零件用的主要“模具”都无法自行开发。

但是一定要先有模具，才能做出产品。

当年，为了准时出货，身高1米8的郭台铭，时常骑着摩托车，跑到三重堤防附近的模具工厂，缩身在狭小的模具机器旁，连摩托车引擎都没熄火，一手奉上刚点燃的新乐园香烟，满脸堆笑地对模具师傅说：“拜托，这套模具一定要在今天开出来，客户明天就要了。

我这里有两张电影票，今天将模具完成，晚上请你们看电影。

”未来的台湾首富郭台铭，创业之初，就是这样四处奔走，拜托师傅替他赶制模具。

当时的模具业是师徒制，年景好时，学有所成的徒弟就自行开业，导致模具质量不甚稳定，人才流动又快，小模具工厂林立。

再加上人们“宁为鸡首”的心态，人人都想当老板。

“每个人都在学做老板，而不是学做好的模具工程师。

”因此，郭台铭了解，鸿海若是想要发展，绝对不能依赖这些模具师傅。

成立模具厂对我来说做生意分三种，赌博、投机和投资。

我只做投资，投机和赌博的事情不做。

## <<创造奇迹的郭台铭>>

1977年，在家人的支持和郭台铭的努力下，鸿海工业逐渐打开一点局面，郭台铭也存下了人生第一桶金。

该年，鸿海的资本额扩充到200万元新台币。

手边有了钱的郭台铭，并没有追求享乐或花天酒地，反而开始盘算着要投资模具机器，盖一家属于自己的模具厂。

不过，却也面临着一些诱惑。

当时，有个土地掮客找上郭台铭，说，台北县土城永福宫后面有一块土地准备出售，每平方米仅3800元新台币。

而且，当时正值原物料短缺，有不少商人利用资金囤积原物料，准备大赚一笔。

郭台铭面对金钱游戏的诱惑，在辛苦工作之余，不断反问自己：“我到底是以赚钱为目的，还是准备长久地在工业行业发展下去？”

”经过两周的考虑，郭台铭决定从日本购买模具设备，成立模具厂。

模具厂盖好不到半年，当初的那块土地价格已经翻涨了三倍，原物料价格也水涨船高。

许多人都大捞了一笔。

反观鸿海的模具厂才刚成立，加上模具根本不是工业成品，只是制造产品的工具。

再加上厂房、设备、人员都是全新的，甚至连机器都组装不起来，一群人相对无言，不知如何是好？

自己投资模具厂，不但经营辛苦，成本也比其他人高。

当时许多鸿海的员工都不理解，“到外面买模具反而比较便宜，为什么还要自己做？”

”郭台铭曾回忆道：“我自己整整迷惑了三天，这样做到底对不对？”

一年来学做模具很辛苦，又看不到成绩。

”如果只图近利，郭台铭大可卖掉模具厂，投入金钱游戏。

但郭台铭没有，他“以一个工业经营者的心态作出决定，开始看得比较长远，想把公司的基础打好”

。郭台铭了解，生产的模具好不好，直接影响到旋钮或连接器的质量。

年轻时候的郭台铭，就已经懂得未来公司成长的关键在于“深耕技术”。

掌握核心技术，绝不受制于人台大机械系毕业、鸿海元老陈一飞，深知模具技术对于鸿海甚至台湾制造业未来发展的重要性。

陈一飞认为，除了要有好的模具厂，还一定要让模具开发公式化。

这对当时仍是师徒制、靠经验传承的模具业来说，无疑是投下一颗震撼弹。

陈一飞的想法受到老模具师傅的集体抗议。

因为，没有人愿意把模具技术流程公开。

不过，就算所有模具师傅集体请辞，他也不因此妥协。

陈一飞决定带一批专科、高工毕业生，自己下去开发模具。

陈一飞的坚持，让鸿海有了竞争对手所没有的，能够自我不断累积进步的核心技术。

鸿海把资金投入机器设备和开发，下苦工，终于有了自己的技术。

对于这个决定，郭台铭说：“我也有过一段很彷徨的日子，如今回忆，必须说这是对的决定。

”因为郭台铭看重的是独立成长的机会，了解只要一天不自我累积模具技术，便一天受制于人。

鸿海的模具厂直到成立第四年，才开始展现绩效。

1982年，郭台铭终于有能力买下土城中山路的厂房，并陆续建立电镀部门、冲压厂、插座接头零件装配厂、D型计算机连接器配备，迅速拉大与同行的距离。

这一切的关键，就在于坚持核心技术的开发掌握，绝不受制于人。

郭台铭非常坚持，宁可自己摸索，也不花钱跟别人买技术。

## <<创造奇迹的郭台铭>>

### 编辑推荐

《创造奇迹的郭台铭》以郭台铭其人其事为主，以郭台铭语录和郭台铭小故事为主轴，穿插鸿海成长简史，提炼出郭台铭的人格特质、行事风格、领导统驭、经营哲学等，梳理出郭台铭成功的方法的脉络。

草根企业朝大企业奋斗、平步青云的战略导师！

郭台铭及其他创建的商业帝国一直都是各大报刊杂志的关注焦点，他的商业头脑，他的人生哲学，他的花边新闻无一不引爆社会各界的兴奋点！

<<创造奇迹的郭台铭>>

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>