

<<見景生意 創實業>>

图书基本信息

书名：<<見景生意 創實業>>

13位ISBN编号：9789862413906

10位ISBN编号：9862413905

出版时间：天下雜誌股份有限公司

作者：焦廷標 著

页数：304

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>

<<見景生意 創實業>>

前言

(本文作者為華邦電子股份有限公司董事長) 每一本傳記都在述說一個令人感動的人生故事。

父親這本傳記，述說的就是他從童年時經歷戰爭的顛沛，因緣際會得以渡海來台，進入電線電纜業，把握機會堅忍苦幹，時值盛年卻病了十幾年，吃盡痛苦受盡磨難；奇蹟式的病癒後，隨著社會經濟發展，在台灣現代化建設的過程中盡一份心力，也隨著兩岸經貿的互動而發展新局。與當代企業界的前輩們的故事一樣，父親曾歷經艱辛和挫折，也曾得獲有緣貴人們的相助；就是這樣一個創業家們創新與開創實業的人生故事。

勤奮的學習 - - 日新又新 父親常說，他只念了四年小學，所以如果有人問他有甚麼學位，他會笑答：我有幼稚園的文憑。

因為知道自己因為戰亂沒有機會自學校教育中學習，養成了父親藉由敏銳的觀察，由生活與經驗中學習的能力；養成了父親尊重知識人，並不斷向他們學習的熱情。

祖父務農，父親童年時正逢戰爭，物資短缺，為了求取生存，父親嘗試過多種不同的工作。初來台灣時身無分文，加入電線電纜事業發展，從學徒到與人合夥，白手起家，到獨當一面建立自己的事業，其中機緣巧合，參與了台灣的基礎建設，並為電線電纜業的技術革新做出貢獻。

本書裡許多故事，都圍繞於父親經營華新麗華事業體系的過程。

六歲那年，我隨父親至工廠值夜。

工廠的硬板床實在不好睡，父親夜裡巡視工廠，我就起來跟著走。

當時甚麼也不懂的小孩兒，只知道橡膠材料味道很重。

大學時進入華新麗華工廠實習，再次接觸到類似的絕緣設備與材料，兒時印象頓時回到腦海。

和所有的製造流程一樣，做出好的電線不難，但要做到零缺點，則需要卓越的生產管理。

日本公司以優秀的生產管理名揚世界，父親不僅數度赴日實習，也將他的孩子們送到日本企業實習。

剛進入華新麗華工作時，常被父親質問：為甚麼做了幾十年的電線還是做不到零缺點？

第二代的我是在父親和許多企業先進前輩的鼓勵與協助下，建立積體電路事業。

如今製造積體電路也是一樣，雖然品質不良率是以ppm（百萬分率）的單位計算，但每一ppm的問題，同仁們還是得鏗而不捨的找到原因，避免重覆發生。

創業需要靠時勢，但是父親教導我們，一生之計根在於「勤」，勤於當下的事業，也勤於學習新知，才能在開創新局的機緣出現時好好把握，這樣的「勤」奮精神，就是創業家的精神。

敏銳的洞察 - - 審時度勢 父親特愛閱讀楚漢三國古籍，常藉古書之境引導我們通透事理。

有同仁想換工作環境，父親就要我們問他「蕭何月夜追韓信是為了什麼？

」想來我那主修數學的妻子，就是通過父親考她「諸葛亮是用那一門科學借到東風的啊？

」，成為我家媳婦的吧！

企業的永續經營，就是一個不間斷精益求精，努力不懈的長期過程。

其中由實際操作和錯誤中學習，統計分析，點點滴滴的累積與分享，就是傳承。

傳承是困難的，理論與實際的結合是一門藝術。

理論分析終須經驗判斷，因為分析時眾多的情報，那一個情報重要？

還是靠經驗結晶的直觀。

書中談到父親獨排眾議，為瀚宇博德選擇江陰設廠，如今實證成功，就是一個實例。

另一個創業家的重要特質，就是能夠勇於面對自己的錯誤並設法從失敗中站起來。

父親有一句名言：看過不如做過，做過不如錯過。

多年來父親時時提醒我們：身為領導者，既要能謀還要能斷。

既不可當斷不斷，斷錯了，不能顧面子不修正；即便賢如孟子，不也是「此一時彼一時」！

許多經驗傳承的過程中，我們充分感受到父親容許孩子們、部屬們由錯誤中學習成長的胸襟。

堅毅的定靜 - - 行健自強 父親與他的企業先進朋友們，在創業過程中沒有一帆風順的，不懈怠的準備以掌握先機與勇敢的面對逆境坦然回應，是最最珍貴的學習經驗，也是我們經營事業的最佳借鏡。

<<見景生意 創實業>>

長輩們皆歷經艱辛與挫折方得成功，我們自然也應不畏懼人生旅途中的挑戰。

一九七七年，父親開始面對病魔的糾纏，歷時十餘年。

辛苦的過程，彰顯了他堅強的意志力與生命力，讓他悟出了許多生命的自然法則與養生之道。

許多等待這本回憶錄的朋友對我表示，「養生之道」是他們最有興趣的焦點。

但我相信順服逆境，一位好的人生伴侶非常重要，這正是我母親所扮演的角色。

母親一路走來為父親與家人竭盡心力，尤其在父親病中，自父親的飲食醫藥以至內外困境的處理，自操持家務以至孩子孫輩們的教育，母親無不親力親為關愛備至；父親來台數十載，在台灣開枝散葉，孩子們也都在各自的崗位為集團努力，母親真愛的貢獻功不可沒。

智慧的傳承 父親生為農家子弟，必備的捕魚抓蝦養鳥的能力，都真實反應在我們的生活中，奠定今日大家庭的文化。

周末帶著孩子上菜市場，回家下廚；在樹林間抓蟬，草地上抓蚱蜢。

家鄉的美食，父親總是嘗試在台灣複製。

他會找一家餐廳，依當年的記憶與大廚討論，找本地材料重覆的試做試吃，一旦試驗成功，他就請親朋好友同樂，待大家都品嚐過了，他就開始想另一道菜……。

如今我們也常常上菜市場，每逢週末帶著孩子們回家下廚，一同吃飯聊天，三代同歡其樂融融。能夠聽他口述許多企業先進的故事，學習做人處世的道理，以及經營企業的寶貴經驗，是我們的福氣。

當今企業治理的透明化加上資訊網路的媒介，企業經營的經驗可以快速廣傳分享。

但是三十年前，父親的口述是我們唯一的「網站」。

父親已屆八十八「米壽」高齡，期待他把曾經對我們講過的故事，曾經帶領我們共同經驗過的歷程，全部紀錄成書，是一件困難的工作。

孩子們的事業皆繁忙，過去追隨左右的資深幹部多已退休，華新麗華創建初期留下的文獻，在過去數次搬遷中，也不知存入那間倉庫。

這本回憶錄，幾乎由父親獨自寫作或口述而成，雖然有些許缺乏充足背景資訊之憾，但彌足珍貴；因為這些經驗對我們後輩而言是無價之寶，是父親一生智慧的傳承。

隨著經濟與科技的迅速發展，希望下一代能秉承「勤奮學習」的態度，勇於開創不同於前輩的事業，勇於面對挫折與逆境，以「自助助人」，「自利利人」的精神發展事業與回饋社會。

在此感謝大家，與焦家晚輩一同分享父親的創新精神和開創實業的故事。

<<見景生意 創實業>>

內容概要

為什麼 機會錢 一捧煙 「見景」要能「生意」的見識，如何可得？

「能人創實業」的膽識，如何淬鍊？

從新莊的一畝三分地，到跨越兩岸的三千七百億傳奇 看華新集團創辦人焦廷標的見識與膽識
見景要能生意，是焦廷標縱橫商海六十載的絕密心法，強調的是對大局形勢的洞察力，而他的諸多創業與經營過程，展現了真正的企業家精神，是“能人創實業”的具體實踐。

焦廷標自1948年渡海到台灣，參與了永光電線廠、太平洋電纜、中華電纜以及華新的建廠與管理，到後來華新麗華的經營，他在掌握機運的同時，以敬業、樂業的精神，務實的創業辦廠，更對產業升級負有強烈的使命感。

當焦廷標五十四歲時，卻由於積勞成疾，因肝病而倒下，其間的過程有如煉獄。

當群醫束手無策宣告放棄，他卻持之以恆練習道家的靜功克服了病魔，在病情反復的十二年後，讓身體恢復應有的功能，在九十年代初期，又開始前進大陸，開拓事業新局。

2011民國一百年，熟讀三國演義的焦廷標，即將迎來他的八十八米壽，應諸親友與晚輩們的懇請，他親自述說了屬於自己從大陸到台灣的大江大海篇章，與眾人分享他在商場上經歷過的秋月春風，是非成敗；也引領我們一同探視他所擘畫的未來風光。

<<見景生意 創實業>>

作者簡介

焦廷標 1924出生于江蘇江陰，只有四年小學的正式學歷，少年時闖南走北從有著販夫走卒的經歷，但掌握機運渡海來台，更自學成才，成為太平洋電線公司廠長，華新麗華總經理、董事長，現為華新麗華集團公司榮譽董事長

<<見景生意 創實業>>

書籍目錄

推薦序 稱奇、稱道、稱賞 / 張祖詒引言 父親與他的創業家精神 / 焦佑鈞第一章 江陰少年 故鄉歲月第二章 渡海來台 甘苦創業第三章 立業成家 發展茁壯第四章 掌握契機 深耕華新第五章 人生考驗 以靜治病第六章 返鄉 佈局新中國第七章 我的經營思考第八章 華藏恆春後記編後語 創業者的見識與膽識

<<見景生意 創實業>>

章节摘录

對一個年營業額近三千七百億的集團創辦人，富貴的意義是什麼？
作為光復後，台灣企業第一代草根創業家，經營與管理究竟是什麼？
兩次重病，而終究都創造了康復的奇跡，頤養身心的智慧，他從何而得？
領先進入中國內需市場，台商傳說中的「長江計劃」，又是什麼？

初夏，台北一大樓前，松智路上，人來車往。
穿過繁忙的信義商圈，站上視野三百六十度的頂樓，面對即將迎接八十八米壽的華新集團榮譽董事長焦廷標，無限的好奇，一一湧動！

「知足就是富」，「舒服就是貴」、「不求人就是貴」，帶著不改的鄉音，這位昔日的江陰少年，開心地笑了起來。

圓桌上，一道道江南的家常菜，油豆腐爛黃豆芽照例沒有缺席。
談笑間問起了「長江計劃」，焦老爺子罕見的沉默了片刻；不久菜又上來了，一時之間話題岔開，注意力全都回到了食物。

但是，焦廷標顯然沒有忘記「長江計劃」。

隔周再見時，他親自以文字記下重點，寫了滿滿兩頁的筆記，他指出，「談長江計畫，這是多麼大的事情，當初有想、有做，但終究是虎頭蛇尾，今想起來簡直是牛吃海，如果當年是一個點，好好做，做強做大反倒好，吃虧在到處跑，到處布點。

從上海到武漢說是像條龍，實際上卻像是滿天星，人力不集中，資源分散，同時布點更是件苦事，沒有規模，沒有大盆大碗的觀念，不過當時確實沒看那麼遠，誰也沒有料想到今天的環境會有如此的變化……大陸改革開放後的商機，確實是百年難遇、千載難逢，我想只要踏實一步步去做，絕對都有機會。

」他執意要把自己的「盲點」說出來，「警惕自己，也警惕別人」，他鄭重的說。

一個「長江計劃」的話題，讓我們親眼見識到了第一代創業者的坦白與真切。

八十八歲已經放手交棒的焦廷標，對當前大局變化、產業環境的關注，絲毫沒有鬆懈；還繼續扮演著教練的角色，在場外盯著晚輩們的表現，督促著要他們為整個集團的布局與出路，再打幾場漂亮的仗。

焦廷標自一九四八年渡海到台灣，參與永光電線廠、太平洋電纜、中華電纜以及之後華新的建廠與管理，到後來華新麗華的經營，就不斷地展現他的才能與擔當，他在掌握機運的同時，以敬業、樂業的精神，務實的創業辦廠，不但耐得了煩吃得了苦，更對產業升級負有強烈的使命感。

華新在焦廷標的帶領下，不但為當時十大建設提供高速公路橋梁所需的高強度PC鋼線，進行了新產品開發；也引進國外先進技術設備，帶動國內銅導體的製程革命，提升了導體的導電率，一年省下一個石門水庫的電量，對台灣的工業與電子行業的發展，發揮一定的作用；另外，更在同業反對的情況下，汰換了原有設備，毅然投資發展塑化絕緣電纜，提升通信品質。

對於這些當年配合政府的政策需求，憑膽識完成任務，為台灣產業發展所做出的貢獻，焦廷標至今頗感欣慰。

廣被稱為焦老爺子的焦廷標，交友廣闊，人緣奇佳；但是，也許管理學大師彼得·杜拉克（Peter Drucker）才是他真正的知音。

因為，彼得·杜拉克在一九八五年完成的重要著作《創新與企業家精神》（Innovation and Entrepreneurship），恰恰給了焦廷標傳奇的一生一個系統性的註解。

彼得·杜拉克認為創新不是高科技的專利，在本業上不固步自封，而不斷地調整、變化，甚至拋棄，都是創新。

根據多年對「微型案例」的研究，他歸納出具有企業家精神的創新者，都有一個共同點，那就是他們並非冒險家；他們只是試著去界定必須承擔的風險，然後盡量把風險降到最低。

杜拉克指出，這些具有企業家精神的創新者，其實都相當保守平實，他們寧可花幾個小時，做現金流預測，而不是在尋求冒險。

反之，他們尋找的是機會，好為顧客創造價值，也以此獲取應有的利潤與報酬。

<<見景生意 創實業>>

市面上對華新麗華以及焦廷標的報導與印象，往往是聚焦在「焦師傅」馳騁股市的風雲戰績，彼得·杜拉克的這番話，若聽在焦廷標的耳中，相信會是心有戚戚焉，而大嘆：「知我者，彼得·杜拉克也！」

談經營，焦廷標自己的「江湖一點訣」就是「見景生意」的本事。

他認為，對於需求和價格的變化，只有非常用功的去觀察、研究和體會，才能培養出眼力，也就是洞察力，否則看半天聽半天，也是白看白聽，在材料產業尤其如此。

熟讀三國，也常常引用在實務上面，在他看來，孔明草船借箭成功，也都是用心研究、洞察天候的結果。

焦廷標不諱言，華新創辦初期，在原物料、房產投資的精準和獲利「像是一劑大補帖，讓一個先天不良，後天失調的孩子從此脫胎換骨，快速成長」，而此番經驗，也讓他體認到，「經營企業，無論製造，管理，銷售，商品，投資各方面，有獲利機會就要善用和把握，趨勢對了，機會來了，就要有決斷力，才能掌握稍縱即逝的機運。

」然而，他也比別人明白「投機不發家，迷在股票是不能做事業的」。

事實上，不論是在求生存、謀生計或圖發展的不同人生階段，焦廷標都具體的以「見景要能生意」的洞察力，展現了他的見識；更不斷的以「能人創實業」的面貌，展現了他付諸行動的膽識。這些，恰恰也正是彼得·杜拉克所激賞的。

彼得·杜拉克一向認為，專業知識其實是沒有產出的，必得需要透過機構組織，將之化作任務目標，加以執行才能產生績效。

企業家運用洞察力、領導力加上執行力，搭建了工作組織平台，為顧客提供價值，滿足顧客需求；同時也讓勤勤懇懇的人有發揮的空間，可以共同創造財富並分享利潤，從而讓個人及家庭去追求更美好的生活，他認為，這也是企業家的一種社會責任。

焦廷標雖然沒有太多正式的學歷，但學習能力驚人。

透過對社會現象的觀察以及能積極的「就有道而正焉」，他總能自學成才，同時學以致用。

像派駐日本學習技術期間，他就提綱挈領的掌握到住友「標準化、數字化、合理化」的管理原則，並將制度引入公司加以應用。

更從與美國、日本優秀的同業交往中，吸收經營手法，得到不少借鏡。

而對於失敗的經驗，他更是耿耿於懷，反覆檢討引以為戒。

他真正的體會是「看過不如做過，做過不如錯過」，深得「做中學，錯中學」箇中三昧。

在他看來，經營管理並不艱深，掌握其中的精神、要訣，融會貫通，則「什麼生意都可以做」。

他的一句名言，「內行不丟，外行不做」，清楚簡單的表述了他面對事業抉擇的智慧。

但是，這句話顯然並不像字面上看起來的那麼簡單，完全與整個事業的縱向性和連貫性、整合性有關；強調的是需要專注，要有主力產品，尤其要有能負起責任、能做決策的經營團隊，才算得上「內行」。

而華新在不同產業發展階段，其實也都有過多元的投資。

所謂「外行不做」，或可理解成，投入之後成不了內行，就該退出。

不過，焦廷標的故事，最大的戲劇性轉折，都是出現在他正要「飛龍在天」大展宏圖的時刻，無奈因病而不得不退居幕後。

第一次是正當壯年，正以每年蓋一個廠的速度衝刺時，卻肝病纏身。

靠著堅強的意志，焦廷標在病情反覆的十二年裡，硬是紮紮實實的修練了修身、齊家兩門人生大課。

不但讓孩子們親眼見證「風雨睹真功，信心獲奇珍」的現身說法，更在事業版圖的人事佈局上，提早完成集團整體的接班安排。

危機感讓整個集團更具凝聚力而又士氣高昂。

病癒後，正值台灣當局開放大陸返鄉不久，他靜極思動，決意親訪睽違四十年的家鄉。

很快的「遊子返鄉」就變成了對長三角的「業務考察」。

尤其當一九九二年鄧小平南巡講話後，中國為加速改革開放，大舉推動基本建設，包括了道路橋梁、港口機場、電力、電信等等，市場龐大而明確。

「見景再生意」，焦廷標見此光景，馬上體認到這是千年難逢、百年難遇的機會。

<<見景生意 創實業>>

何況電力電信還有基本建設原就是華新麗華的目標客戶，賣電線、電纜不就應該到大陸？內行本業豈有丟的道理？

和其他台商到大陸設廠、旨在外銷的加工企業不同，當時他瞄準的就是中國的內需市場。是距離家鄉江陰不遠的長江最大運輸口岸南京，就被他選中，成為投資設廠的主要根據地，再由此向外擴張，目前在中國已經設立了十多個營運點。

他的決策絕非只是感情用事，「龍蟠虎踞石頭城」，說明了六朝古都地基的穩固，而一句「求官於朝，求利於市」，透露了他的策略抉擇。

熟讀歷史典故，透過遊覽、拜會，加上「見景生意」的洞察，談笑之間，天時、地利、人和，都讓他給兜攏在一塊了，華新集團再度把創實業的精神在改革開放的中國進行到底。

事業形勢大好之際，二六年又是一場疾病，讓焦廷標不得不再次的回到「潛龍毋用」的蟄伏狀態。

這回靠著更深的毅力與靜養，一點一滴把身子養了回來。

從外人的角度來看，這也算是應驗了焦廷標常說的話，「好不見得就是好，壞也不見得就是壞」。也許就是生了這些病，讓集團事業總是維持在「終日乾乾」的兢兢業業狀態，也許就是生了這些病，讓焦廷標能夠真正的「放手交棒」！

所謂「人貴有賢父兄」，講究的是兄友弟恭，以及家庭中以大家長為中心，遇事有商有量的機制。

多次的磨難與危機，促使焦家更加強調家庭的價值，他們以「父子同心土變金，兄弟合力山成玉」為庭訓，在老爺子焦廷標的看顧下將家業作了平衡的處理，合中有分，分中有合，這在現代社會企業傳承中，是一頁作風「新古典」的另類展現。

同一時期在台灣發家的企業家族中，焦家是少數與豪門恩怨等負面社會新聞絕緣的家族之一。

如果用管理學家詹姆科林斯（Jim Collins）的著作《從A到A+：從優秀到卓越》（Good to Great）裡，簡單的狐狸與刺蝟比喻來看，顯然，焦廷標掌握的是比較屬於狐狸的「機會導向策略」（opportunity-based strategy）。

他向來都能將世事洞察，人情達練的 street smart 發揮到極致，同時總能深謀遠慮，機至而不失之。繼業的兒子們都覺得他是奇人，難以超越，但也似乎因此就自然而然的採取了屬於刺蝟的「核心能力策略」（competence-based strategy），必得各自專注地發展自己的事業長項，還得學習當個第五級領導人，善用外部的專業經理人，來建立自己的經營團隊。

也許，焦廷標對此也已了然於心。

回首來時路的跌宕與起伏，對於合作無間一同走過那段磨難的家人、親友以及同事，他有著無限的感念。

問他目前尚有何事掛心頭？

他與老友相見，緊握他雙手問候：「身體好嗎？

孩子們好嗎？

事業順利嗎？

」作為回答，沒有高談闊論，也沒有爭霸稱雄的狂傲。

「日出東海落西山，愁也一天，喜也一天」、「遇事不鑽牛角尖，人也舒坦，心也舒坦」、「心寬體健養天年，不是神仙，勝似神仙」，華新總部牆上掛的這幅大陸書法家啟功所書，佛教界宿耆趙樸初所作的「寬心謠」，也許正是焦老此刻心境的最佳寫照。

對於未來的路要怎麼走，他神閒氣定，一言以蔽之「眾之智慧，以道行之」。

或許這才是他以有為的方式，練就無為境界的另一番體悟吧！

"/>

<<見景生意 創實業>>

媒体关注与评论

前國策顧問 張祖詒

華邦董事長 焦佑鈞

<<見景生意 創實業>>

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>