

<<百年奋斗>>

图书基本信息

书名：<<百年奋斗>>

13位ISBN编号：9787560158327

10位ISBN编号：7560158323

出版时间：2011-5

出版时间：吉林大学出版社

作者：崔雪松

页数：323

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>

## &lt;&lt;百年奋斗&gt;&gt;

## 前言

美国东部时间2008年10月15日早上，王永庆因身体不适被送进新泽西一家医院，9点38分因心肺衰竭而过世。

享年92岁。

王永庆的一生充满了传奇色彩。

1917年，王永庆生于新店直潭，出身贫寒，要来回走三小时上学，上学前要把当天用的水挑好，回家还要帮忙养猪，父亲曾因贫病交错，要上吊自尽，但太虚弱站不起来，又倒了下去，声音惊醒了正在睡觉的王永庆母亲和兄弟，全家抱在一起悲惨痛哭。

十五岁时，他只身来到嘉义当米店的小工卖米；十六岁时靠着父亲四处张罗的二百元资金开了间小米店。

隔壁日本人开的米店下午六点钟打烊，他晚上十点半才关门。

日本人泡热水澡，王永庆纵使满身米屑，糠壳，强风呼号的冬夜，只用冷水淋浴，因为“每天可以省下三分钱”。

他在费城华顿企管学院的演讲中提到，“但那三分钱可以买三斗米。”

三十八岁，他创立台塑企业，从日产四吨PVC塑料粉做起，用牛车载送给客户；半个多世纪后，王永庆建立营收二兆、资产近三兆，全世界第三大石化集团，超过欧美百年企业集团，美国的道氏化学，杜邦集团都视台塑为劲敌，甚至退出石化业。

在台湾，王永庆不仅被誉为“经营之神”，也被誉为“管理之神”。

台塑的偌大基业，不仅需要超乎寻常的经营眼光，更需要扎扎实实的管理。

从最朴素的“止于至善”理念出发，王永庆为台塑提供了永续发展的动力，在不断追求合理化的过程中，台塑集团获得了超常规的发展。

其中，王永庆提出的很多管理理念和方法得到了广泛流传，比如：追根究底——对问题不追究到水落石出，绝不罢休；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，等待机会的到来；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。

他虽然身家过亿，但是他的生活极为俭朴，一条毛巾用了近30年。

假如王永庆要请客吃饭，他不会在外面餐厅请，而会在台塑后面顶楼的招待所内，因为这样比较省钱。

吃的方式采用中菜西吃，客人将盘子端出来，由侍者给客人分菜，吃完不够可以再加，但绝对不可以有剩菜。

吃不完的必须打包带回去。

王永庆心系中华，两次发表万言书，批评陈水扁当局一意孤行、主张“台独”可能为岛内民众带来灾难。

他游走两岸，被大陆视为台商领袖、两岸交流的先行者。

“有钱不去做公益，是一种罪过。”

这是王永庆的名言。

他一生中为慈善事业捐赠的数额总计已达155亿元新台币，成为台湾史上捐款行善最多的企业家。

在得知四川汶川5·12特大地震后，他又拿出1亿元人民币(约4.97亿新台币)，来帮助地震灾区人民重建家园。

王永庆就是这样一个人，在生活上，他倡导脚踏实地地做事，勤勤恳恳地做人；在经营管理上，他力求完美，凡事追求合理化。

漫漫岁月中，他掌握命运，与时间赛跑，要以有限生命，完成无限志业，创造无限财富，但也许留给子女的遗书才能真正的体现这位令人尊敬的长者的财富观吧：子女们：财富虽然是每个人都喜欢的事物，但它并非与生俱来，同时也不是任何人可以随身带走。

## <<百年奋斗>>

人经由各自努力程度之不同，在其一生当中固然可能累积或多或少之财富，然而当生命终结，辞别人世之时，这些财富将再全数归还社会，无人可以例外。

因此如果我们透视财富的本质，它终究只是上天托付作妥善管理和支配之用，没有人可以真正拥有。面对财富问题，我希望你们每一个人都能正确予以认知，并且在这样的认知基础上营造充实的人生。

我本出身于贫困家庭，历经努力耕耘，能够有所成就。

在一生奋斗过程中。

我日益坚定的相信，人生最大的意义和价值所在，乃是藉由一己力量的发挥，能够对于社会作出实质贡献，为人群创造更为美好的发展前景，同时唯有建立这样的观念和人生目标，才能在漫长一生当中持续不断自我期许勉励，永不懈怠，并且凭以缔造若干贡献与成就，而不虚此生。

基于这样的深刻体会，因此我希望所有子女也都能够充分理解生命的真义所在，并且出自内心的认同和支持，将我个人财富留给社会大众，使之继续发挥促进社会进步，增进人群福祉之功能，并使一生创办之企业能达到永续之经营，长远造福员工与社会。

与此同时，我也殷切期盼所有子女，在创业与日常生活中，不忘以服务奉献社会、造福人群为宗旨，而非只以私利做为追求目标，如此才能建立广阔和宏伟的见识及胸襟，充分发挥智能力量，而不负于生命之意义。

时代自有其轨迹，孤独巨人远离，时代远去。

下一个时代愿意承接多少，舍弃多少，只有静待岁月的过滤，不能勉强，也不能仓促。

## <<百年奋斗>>

### 内容概要

王永庆提出的很多管理理念和方法得到了广泛流传，比如：

- 追根究底——对问题不追究到水落石出，绝不罢休；
- 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，等待机会的到来；
- 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。

他虽然身家过亿，但是他的生活极为俭朴，一条毛巾用了近30年。

假如王永庆要请客吃饭，他不会在外面餐厅请，而会在台塑后面顶楼的招待所内，因为这样比较省钱。

吃的方式采用中菜西吃，客人将盘子端出来，由侍者给客人分菜，吃完不够可以再加，但绝对不可以有剩菜。

吃不完的必须打包带回去。

王永庆心系中华，两次发表万言书，批评陈水扁当局一意孤行、主张“台独”可能为岛内民众带来灾难。

他游走两岸，被大陆视为台商领袖、两岸交流的先行者。

<<百年奋斗>>

作者简介

霍雪松，男，《东亚经贸新闻》编辑，记者。  
曾在《中国商报》、《中国新闻社吉林分社》学习工作，并著有《新华都教你陈发树》一书。

<<百年奋斗>>

书籍目录

第一章 撬动商业的方法

1.慈爱的母亲

(1)关于“猴穴”的传说

(2)母亲支撑一个家

2.从0点开始

(1)滴油骗锅

(2)成绩总在后十名

(3)十五岁闯天下

(4)十六岁创业

(5)送米

(6)只赚一分钱

(7)比日本人多做4、5小时

3.倔强的生命力

(1)困难重重

(2)瘦鹅的启示

(3)前半生的艰辛

(4)牢狱之灾

4.塑胶大王

(1)从无知开始

(2)慧眼的力量

(3)卖不出的教训

(4)化解危机

(5)勇夺第一

(6)石油王国的做局

(7)横跨太平洋的铁三角

章外 态度决定命运——王永庆论创业

(1)目标完成

(2)有梦想就能成功

(3)必要的勤奋

(4)贫苦是福

(5)付出才能收获

(6)苦尽甘来

(7)准备就有机会

(8)别害怕挑战

(9)一分钱也要用好

(10)勤俭造就财富

(11)创业靠实力

(12)创业不分早晚

(13)有效学习

第二章 经营之神

1.经营管理的秘诀

2.目标管理及计划

3.品质论

.....

第三章 企业哲学

<<百年奋斗>>

- 第四章 王永庆这个人
- 第五章 王永庆的成功法则
- 第六章 后王永庆时代
- 附录 王永庆年表

## 章节摘录

版权页：一个独立调查机构在不同国家做过同一个主题的调查——一个普通人看到一个富人是什么心情。

在日本，很多人选择的是“尊敬”，因为日本法律很严格，富人不可能是做违法生意或靠不正当的权钱交易富起来的，一定是辛辛苦苦做起来的，所以可以赢得普通人的广泛尊敬。

在美国，很多人选择的是“我要和他竞争”。

这也体现出美国人骨子里强悍的竞争性，他们不甘于人后，看到有人成功了，就一心想着自己要如何进步，要如何超越他。

在中国，很多人的选择却是“瞧不起富人”。

选择的理由，主要是大部分人认为富人虽然有钱，但无论经商还是为人，都比较刻薄，难于交往。

这个调查的结果公正与否我们暂且不论，但不分中国人认为富人难于交往，并没有冤枉了富人。

王永庆认为，这并不是个好现象。

他说：“富人的钱并不是靠自己就能赚来的，如果没有广大员工在下面辛勤的工作，怎么可能赚到钱呢？”

富人其实与普通人并没有什么本质的不同，更不会高人一等。

富人要牢记自己的社会责任，把取之于民众的财富再回馈给民众，造福一方。

多为他人想想，对自己的事业也有好处。

”在商业竞争中，我们常常会为了获取最大的利益，而只注意自己，其实这是一种愚蠢的行为。

因为过分注重攫取利益，会损害对方的利益，导致你的合作伙伴离你而去，时间久了自然臭名远扬。

到那时，恐怕想找个长期合作伙伴都难了。

最好的方式应该是双赢，自己获得合理的利润，也给对方赚钱的空间，双方合作都能得到利益，便顺其自然地建立起长期合作关系。

这样的经营方式，所有人都愿意与其合作。

<<百年奋斗>>

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>