第一图书网, tushu007.com

<<商业传奇王永庆的经营哲学>>

图书基本信息

书名：<<商业传奇王永庆的经营哲学>>

13位ISBN编号：9787563927005

10位ISBN编号：756392700X

出版时间：2011-5

出版时间：北京工业大学

作者：重石

页数：286

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

将相本无种，男儿当自强。
他从一家米店起家，创办了位列世界化工界50强的台塑企业集团，他的投资遍布世界各地，涉及各行各业，半个多世纪以来，他的名字已经成为世人眼中成功者的代名词。
他就是被誉为“经营之神”的塑胶大王——王永庆。
王永庆是现代商业史上一颗熠熠生辉的明星，他凭借自己的聪明才智和不懈的努力，取得了商业领域的骄人成绩，成为了世人崇拜的对象。
王永庆之所以能够成功，关键就在于他拥有一套独特的投资和经营绝学，这使得他能从芸芸众生中脱颖而出，成就其丰功伟业。
如果对王永庆的经营绝学作一个概括，我们可以这样总结：忍饥耐饿，坚韧不屈，等待机会的到来；脚踏实地，按部就班，从基层做起；对问题不追究到水落石出，绝不罢休；凡事求根本，求合理，追求最出色的经营；学历不等于实力，实务经验愈丰富，成功的机会就愈大；制定让员工有切身感的管理制度，发挥员工最大潜能；坚持供应价廉物美的原料给下游客户，企业得以蓬勃发展；买卖双方唇齿相依，给客户利益自己才能有更大利益。
博士生导师，原任北京大学中国经济研究中心主任、教授，现任世界银行首席经济学家兼负责发展经济学的高级副行长的林毅夫对王永庆这样评价：王永庆董事长“一勤天下无难事”、事事要求“止于至善”等朴素又务实的经营智慧，历久弥新。
他远大的眼光与独到的见解，及创业70多年的宝贵经验，给了海峡两岸青年创业者明确的方向与启发。
经历了时代变迁，更能显出钻石般的光芒！
国务院发展研究中心研究员吴敬琏同样对王永庆给予了高度评价，他表示，王永庆董事长在继承中华文明传统、创建现代企业文化方面很有他的独到之处，他真正做到了“取其精华、弃其糟粕”。
因此，我们不只要传播他的业绩，更要传播他的理念和方法。
只有像他那样，使用对比分析的方法，才能把握本质，才能见到实效。
的确，王永庆带领着台塑集团孜孜以求，历经半个多世纪，从一个日产4吨PVC粉的小工厂开始，冲破重重阻力，“力争上游”，妥善处理并解决了公营与私营、垄断与市场化、企业发展与政策环境、劳资关系、集权与分权等诸多影响企业存亡的矛盾、困难和问题，最终完成了石化产业上中下游的垂直整合，走出了一条独特的工业化道路。
成功可以复制，只要我们掌握了成功者的成功绝学。
本书为我们讲述了王永庆的成功绝学，包括了他的经营、管理之道和为人处世的风格。
如果我们根据实际将之加以综合应用，我们也能够创造出恢弘的业绩，成为卓越的企业家。

内容概要

《商业传奇王永庆的经营哲学》由重石编著。

在许多人眼里，王永庆是一个“神”一般的人物。
他出身贫苦、身材瘦小、学历不高，却依靠自己的勤勉与智慧，白手起家，开创了一个富可敌国的商业王国。

王永庆通过多年的经营管理实践，创造出了一套科学的用人之道和精辟的“压力管理和奖励管理”相结合的管理方法。
他不仅在中国家喻户晓，而且使一向骄傲挑剔的日本企业界也由衷地对他心生敬畏。

《商业传奇王永庆的经营哲学》为我们讲述了王永庆的成功绝学，包括了他的经营、管理之道和为人处世的风格。
如果我们根据实际将之加以综合应用，我们也能够创造出恢弘的业绩，成为卓越的企业家。

书籍目录

第一章　立志做一个富人
　先吃苦中苦，再做人上人
　好男儿志在四方
　做自己命运的舵手
　用行动去实现梦想
　一勤天下无难事
　选择从零做起
　在厄运面前昂首向前
　不畏缩，敢于冒险
　跨越“不可能”的藩篱
　有信心是成就事业的前提
　吃得苦中苦，方为人上人
　通过学习让自己更成功
第二章　永远比别人做得好一些
　点点滴滴求合理
　向小商小贩学习生财之道
　“在冬天里卖冰激凌”
　多元化经营
　比别人先想到一步
　不墨守成规，主动求变
　大胆走出去，不故步自封
　保持“追根究底”的态度
第三章　追求最出色的经营
　降低成本——王永庆的“鱼骨理论”
　一切唯效率是图
　运用“物美价廉”法则
　在细节上下工夫
　事必躬亲，巨细不遗
　永远把客户放在第一位
　“买也要吃，卖也要吃”
　做大做强，再上一层楼
　不一样的眼光，不一样的机会
　恰当其时——“雨来打伞法”
　善于调节——“水坝式经营法”
　以诚相待——“玻璃式经营法”
　永不言弃——大陆投资之道
　投资大陆，万言书陈情利弊
　对顾客的“推”与“拉”
　决定经营成败的30条秘诀
　学会思考——致企业同人的“10想”
　如何预防大企业病
第四章　高效管理的法则
　建立“责任中心”制度
　坚持“两权分离”的管理体制
　管理，必须是合理的

以责任正其心
给员工以“切身感”
用蚂蚁式制度成就“台塑王国”
恰到好处的“压力”管理
建立健全激励机制
科学的“业务动向管理表”
重视电脑化管理
金钱买不到的管理精神
10大管理理念
第五章　独具魅力的领导艺术
时刻保持一颗淳朴坦荡的心
把自己当做“最差的人”
创建台塑的企业文化
“创心”思想的精髓
时间就是生命
坚持做对的事情
人格魅力，价值无限
第六章　精明的用人之道
独特的幕僚系统
梧桐引得凤凰来
“70分人才”选用观
用人不能单看学历
从内部发掘人才
如何对待企业人员跳槽
从基层做起
权力下放
适时裁换人员
台塑的育人之道
员工福利“最优化”
用人不唯亲
“五顾茅庐”请贤才
第七章　发挥人脉的力量
人脉是一笔无可估量的财富
积极储蓄人脉
化“敌”为友，共同追寻利益
合伙抱团打天下
家人是最好的搭档
双赢是最好的结果
兄弟联手，珠联璧合
第八章　高超的心性修养
以“艰、苦、卓、绝”立身
永远奔跑、生生不息
用一生去奋斗
经常反省自己
富贵不忘勤俭
“简单”哲学伴一生
不忘本，不忘旧情

尊重传统文化
成功后不忘回报社会
王永庆留给儿女们的一封信
王雪红怀念父亲王永庆：止于至善

章节摘录

用行动去实现梦想　行动是成功的保证，有行动才会产生结果。
任何伟大的目标，伟大的计划，最终必然落实到具体的行动上。
如果你只是一味地作计划，而不去立即付诸行动，那么你的计划永远只会是一张蓝图，永远也无法变为现实。
年轻的王永庆深谙此理，当他在米店打工的时候，他就明白要彻底改变自己和家里人的命运，要成为一位成功者，就必须有自己的事业，而不能够永远给别人打工。
　王永庆是一个有心人，在米店当了一年学徒后，他就掌握了米店的经营运作方式，并且还有了自己创业的想法，他认为如果自己开一家米店，也能够做得很好。
　在回家过春节时，王永庆把自己想开米店当老板的愿望告诉了父亲，并说自己有信心开好米店，就是缺乏资金。
　王长庚很高兴儿子如此有志气，虽然家里经济紧张，但他还是决定支持儿子，并表示本钱的事自己帮儿子张罗。
　接下来，王长庚挨家挨户去亲朋好友那里借钱，因为王家在当地的口碑很好，王长庚是一个讲信用的人，颇受人敬重，没几天，他就筹到了200块钱。
这样，王永庆创业的第一笔资金就到位了。
　王永庆辞去工作后，在嘉义开了一家小小的米店。
从打工仔到老板，这是王永庆人生的另一个转折点，而此时他只有16岁。
　综观现代社会，很多人工作多年后，虽然有了好的项目，也有创业的愿望，但他们最终没有迈出这一步，王永庆小小年纪就敢作出这一选择，其胆量和勇气确实不同一般。
　王永庆的小米店坐落在一个偏僻的巷子里，他清楚这里不是做买卖的好地段，但因为只有200块本钱，根本租不起好地方，只好暂时选择在这里，计划等手里有点积蓄后，就找一个好地方开店。
　若干年后，很多人都知道王永庆是台湾的大企业家，却很少有人知道，在创业之初，他只是一个“光杆儿司令”，由于缺乏资金，他请不起员工，什么事情都是自己一个人做，既当老板又当员工。
后来生意有了起色，他一个人忙不过来，便将大弟王永成与二弟王永在带到嘉义来，在米店帮忙。
他的父亲王长庚已开始从事茶叶生意，冬天无生意可做时，也会到嘉义来协助儿子经营米店。
　但是，米店生意并不好做，当时嘉义共有20多家米店，一些老字号的米店占据了周围大部分市场，竞争的激烈程度可想而知。
王永庆的米店地处偏僻，规模又小，由于没有知名度，就很难吸引到顾客。
在开张的那段日子里，他的米店冷冷清清，有时一整天没有一个顾客上门。
如果专门零售，那些地点好的老字号米店在经营批发的同时，也兼营零售，没有人愿意到他这一地角偏僻的米店买米。
王永庆曾背着米挨家挨户去推销，但效果不太好。
　面对困境，王永庆没有放弃，而是冷静地分析原因，寻找解决问题的方法。
经过慎重考虑后，他决定另辟蹊径，走一条与众不同的路，即在米的质量和售后服务上下工夫。
　原来，当地的农民们在收割稻谷、脱粒之后，都是铺在马路上或场地上晒干，这样自然会夹带一些砂石，碾成米后，米里有不少砂粒甚至小石子，等等。
这种现象在当时非常普遍，不过买卖双方大多见怪不怪，把那当成为一种正常现象。
　但是，王永庆却从这一司空见惯的现象中找到了切入点。
他带领两个弟弟一起动手，不辞劳苦，不怕麻烦，一点一点地将夹杂在米里的谷糠、砂石之类的杂物择出来，然后再出售。
这样，王永庆的米店的米质就要比别的店高一个档次，因而深受顾客好评，米店的生意也日渐红火起来。
　王永庆在提高大米的质量的同时，在服务上也比其他米店老板做得更好。
当时，人们都是自己前来买米，自己运回家。
这对于年轻人来说不算什么，但对于一些上年纪的老年人，就很不方便了。

王永庆注意到这一细节，于是超出常规，主动送米上门。
这一方便顾客的服务措施，大受顾客欢迎。
　每次给新顾客送米，王永庆都细心记下这户人家米缸的容量，并且问明这家有多少人吃饭，有多少大人、多少小孩，每人饭量如何，据此估计该户人家下次买米的大概时间，记在本子上。
到时候，不等顾客上门，他就主动将相应数量的米送到顾客家中。
他还免费为顾客提供服务，如把陈米倒出来，放在最上面，清洁米缸，等等。
　当时，人们的生活大多并不富裕，有的家庭在大米快吃完的时候，遇到手头紧张时，就会赊欠，对此，王永庆也很体谅，他在送米上门时，并不急于收钱，而是把所有顾客分门别类，逐一登记各人的发薪日，等顾客领了薪水后再去收米款，这样就比较顺利，因此没有发生过恶意拖欠的事。
顾客们对这种收款充满人情味的方式也很满意。
　虽然是一个小小的米店，但王永庆并没有因此而降低服务质量，尤其是他在收款方式上的创新做法，在当时嘉义20多家米店中是别具一格的，由于在经营的过程中王永庆做到了别人没有做的质量好、服务周到，因此吸引了不少顾客。
很多嘉义人也开始知道了这个名叫王永庆的少年老板，米店生意也越来越好，营业额大大超过了同行店家，越来越兴旺。
　后来，王永庆回忆起经营米店的这段经历时，感慨万千地说：“ 虽然当时谈不上什么管理知识，但是为了服务客户做好生意，就认为有必要掌握客户需要买米及方便付款的日子，没有想到由此追求实际需要的一点小小的构想，竟能作为起步的基础，逐渐扩充演变成为事业管理的逻辑，到今天台塑企业各项管理制度的基本概念，都可说起源于此。
”　王永庆经营米店的成功给了我们这样一个启示：当你有了构想时，你要做的就是立即行动，才可能获得成功。
否则，一个只说不做或永远坐着不动的人，决不会取得事业上的成功。
　P14-16

媒体关注与评论

王永庆是现代年轻人最佳的学习对象。
——郭台铭　台塑集团董事长王永庆是我最佩服的企业家。
——刘永美　我们后代人要缅怀他的最好方法就是把他的精神传递下去。
——吴敬琏　王永庆是台湾的经营之神，他的影响力遍及欧美市场，为此他的人生是辉煌的。
——台湾大学世界经济研究中心　王永庆以其出人意料的决策，缔造了一个震惊世界的塑胶王国。可以说，他是一位名副其实的决策大师。
——美国《人物》杂志　他通过50年的企业实践，不仅缔造了二个石化王国，而且还真正总结出了一套对所有中国企业都有益的管理思想。
——《中外管理》杂志

编辑推荐

王永庆从米店小老板到“塑胶大王”、“经营之神”的传奇激励着每一个希望获得成功的人。
假如你要富过三代，假如你要开百年老店，假如你要为振兴民族品牌效力、打造现代化企业，那么就要认真学一学王永庆的经营哲学。
重石编著的《商业传奇王永庆的经营哲学》为我们讲述了王永庆的成功绝学，包括了他的经营、管理之道和为人处世的风格。

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