

十大富豪传记传奇丛书

# 台湾十大富豪传奇

主编 黄书泉

工商巨子的创业历程  
人生百态  
富豪大亨的生财之道  
成功秘诀



十大富豪传奇传记丛书

# 台湾十大富豪传奇

主 编 黄书泉

副主编 彭 超

K825.3-265

黄 山 书 社

(皖)新登字 05 号

台湾十大富豪传奇 黄书泉 主编  
十大富豪传奇传记丛书

---

责任编辑：董 任  
封面设计：韦君琳  
出 版：黄山书社  
发 行：新华书店首都发行所  
印 刷：合肥市包河区义兴印刷厂  
开 本：850×1168 1/32  
印 张：6  
字 数：170000  
版 次：1993 年 6 月第 1 版 1993 年 6 月第 1 次印刷  
印 数：6000  
标准书号：ISBN 7-80535-571-1/K·312  
定 价：4.60 元

---

(本版图书凡印刷、装订错误可及时向承印厂调换)

# 目次

## 台湾十大富豪传奇 ●十大富豪传奇传记丛书●

---

致读者 ..... 黄书泉(1)

世界塑胶大王——王永庆 ..... 朱文国(5)

- 喝山芋糊糊长大的孩子
- 连三分钱也舍不得花的小老板
- 他接过了“烫手的山芋”——PVC
- “卖冰淇淋应在冬天开业”
- 台湾的“经营之神”
- 过着清教徒生活的大富豪
- “塑胶大王”寻根记

聚财之神——蔡万霖 ..... 王世贤(27)

- 艰苦创业
- 蒋介石参加了“幸福存款”
- 春天过后不是夏
- 辉煌的人寿保险业

- 让我的员工都成为“种子选手”
- “当头头的应当比教皇更守规矩”
- 大胆地创业，小心地守成

## 航运巨子——张荣发 ..... 王世贤(47)

- 关于海的梦
- 他要创建自己的公司
- 海阔凭鱼跃
- 诸葛亮的先见之明
- “爬到山顶有许多条路”
- “下海”到“登陆”
- 天高任“机飞”
- “功”到自然成

## 鞋业大王——蔡长汀 ..... 杨一华(67)

- 他选择了自己的路
- 从工艺品上起步
- “鞋业大王”是这样诞生的
- 三大绝招
- 他说他曾是个教师
- 知人善用的大将风度
- 敢冒风险后的成功

## 茶王——李瑞河 ..... 彭 超(85)

- 讨不着老婆的“种茶郎”
- 从垂钓中悟出的经营之道

- 第一个茶庄的诞生
- 立足台南,志在全岛
- 制茶工艺的一次革命
- 创造一个艺术世界
- “取之于茶,用之于茶”
- 让中国茶取代咖啡
- 未来不是梦

## 电子奇才——柯文昌 ..... 杨一华(100)

- 莘莘学子漫漫路
- 最年轻的总经理
- 创造性的推销术
- 机遇青睐敢冒风险的人
- “互胜”精神
- 人生自可乐
- 渴望完美

## 包装大师——陈长庚 ..... 杨一华(119)

- 一个老贸易商的转业
- 酱瓜+方便面=机遇
- 功盖同业十八家
- 自助餐的启示
- 成功之路在这里延伸
- 家族的荣誉

**管理鬼才——吴贤二 .....** 朱文国(136)

- 赤脚上学堂的优等生
- 沙窝里飞出金凤凰
- 终于端上“金饭碗”
- 背水一战
- “唐城”最艰难的岁月
- 他的头脑里唯有“经营”二字
- 他又开辟了生财之路
- “管理鬼才”的秘诀

**纸业大王——许清俊 .....** 王世贤(154)

- 母亲说：“做人就得有志气”
- 梦牵魂绕造纸业
- 他的成功有夫人的一半
- “万有”展开了腾飞的翅膀
- 纸业大王的“知识人才效应”
- 家和万事顺

**多元经营之王——陶子厚 .....** 彭 超(173)

- 学生意去！
- 从五金行业起家
- “智多星”的多元经营之道
- 从“白丁”到“书迷”
- 让二者都得利
- 用人者，用人才也
- 民主办企业
- 创业不息，学习不止

## 致读者·致读者·致读者

---

台湾——祖国第一宝岛。

她不仅以美丽的风光、富饶的宝藏著称于世，在“十年经济起飞时期”(1964——1973)，她又以崛起经济强人形象跻身于“亚洲四小龙”之列。正是在这一时期，台湾产生了一批工商实业界的弄潮儿，他们中有恪守传统经商之道的老一辈，也有掌握了现代西方经营管理之术的新生代，但两代人都有一个共同的特点，即他们都及时地抓住历史机遇，得风气之先，经过艰苦卓绝的努力，获得了成功。

他们的成功推动了台湾的经济起飞。

本书为之立传的台湾十位富豪便是他们中的代表。这些实业巨子、商界大亨们的生平事迹将向你展示一部部新鲜、独特、神奇、辉煌和充满魅力的人生：

——被称为“台湾经营之神”的王永庆，一个念书时成绩总是在最后十名内、进米店做小工只知道终于有饭吃的穷孩子，后来却一跃而成为台湾首富、世界塑胶大王。有人说他是“祖上风水

好”，可只有王永庆自己清楚：为经营 PVC（塑胶）——这“烫手的山芋”，付出了多么沉重的代价！创业的艰难使他在成为大富翁后仍然过着清教徒式的生活，一条毛巾用了 27 年，仍在用，吃西瓜从来不吐籽……

——他，卖过青菜、贩过大米，发大财的欲望驱使他投身金融业，办起了“十信”信用社，在整个台湾岛刮起了一场“一元钱幸福存款”旋风，蒋介石也存了户头。他又进军保险业，大名鼎鼎的台湾“国泰人寿保险公司”终于使他成为台湾第二位大富豪。他就是被称为“聚财之神”的蔡万霖。

——也许是父亲给他起了个吉利的名字，也许是从从小就做着海的梦，张荣发以一条破船起家从事航运业，神奇般地创办了台湾规模最大的“长荣海运公司”。今天，张荣发的船队正航行在世界上所有的航线上！可他并不满足，由“下海”到“登陆”，再“上天”，之后又创办了饭店业、航空业，成为“长荣”海陆空三军统帅，成为当今世界瞩目的亿万级超级富豪。

——教书匠出身的蔡长汀，一旦投身商界，头脑中便不断迸发出智慧的火花，高智商不断转化为高效益。他从经营工艺品起家，为以后的事业铺平了道路；妻子的唠叨又启迪了他的灵感，使他进军制鞋业；制鞋业最终使他成为百万富翁、台湾的“鞋业大王”。在经营上他独辟蹊径，信奉“人无我有，人有我变”的秘诀；他在商业上左右逢源，如同他一生酷爱的兰花，一经他的嫁接，无一不成活，无一不生机盎然……

——今日的“茶业大王”李瑞河，昔日曾是一个连老婆也讨不着的“种茶郎”。穷则思变，他从垂钓中获得办茶庄的启示，经过数年惨淡经营，终于实现了创办台湾地区最大连锁茶行的宏愿。他深谙中国茶文化之神韵，将生产、经销、艺术、文化、旅游融为一体，创造了一个制茶、销茶、品茶的艺术天地，令茶商、顾客们留连忘返……

——一位成功的男人背后常有一位贤惠的女人。台湾惠普科技公司总经理柯文昌成功的一半，是属于“我永远是你最忠实的随从和保姆”的妻子陈启蓓的；另一半则得之于他受过现代科技教育的高智

商。当他在做电脑推销员时，便显露了奇才；而当他成了总经理后，一连串的富有创造性的推销术，使他跻身于台湾年轻一代富豪之列……

——“佛要金装，人要衣装”。那么，商品呢？陈长庚从自己和别人的经商实践中悟出：包装对于商品的神奇力量，从而果断地投身包装业。牛刀初试，便使酱菜业起死回生、方便面畅销全岛。于是，他创办了台湾最大的包装实业集团——“三樱公司”，包装设计功盖同业18家，被誉为“包装大师”。

——他，也许算不上大富豪，可是在富豪中却是最年轻的。昔日是赤脚上学堂的优等生，贫困造就了他，他主动放弃银行职员员的“金饭碗”，自办“唐城”公司，多种经营，管理有方，终成百万富翁。他就是被称为“管理鬼才”、荣获“台湾杰出青年创业楷模奖”的吴贤二。

——“纸业大王”许清俊从华罗庚的“优选法”中获得启示，改进造纸工序，生产多种纸型，效益大增，从而使自己的“万有纸业股份有限公司”成为台湾第三大纸业。当他谈到自己的成功时，他总是说：得之于身后两位伟大的女人和一位严格的男人：母亲、夫人和父亲。

——他自嘲“白丁”，却是个“书迷”，一册自编的《白丁文摘》，使他聪明，又使他富有。从当批发业的学徒，到自己经营面粉、五金、毛纺织品的经商生涯，他的成功之道只是两个字：学习。从书本里学习，更从实践中学习。他就是被称为台湾多种经营之王的陶子厚。

读者诸君从这些传奇般的、饶有趣味的故事里，不仅可以了解富商巨子们艰苦卓绝的创业历程，酸甜苦辣的人生百味，了解作为同种同宗的华人的种种民族美德，作为实业家的种种能力、智慧、胆识、魄力、方法、经验，而且从这些富豪们独特的成功秘诀中，还会获得多方面的启示：

——王永庆追根究底的经营作风，重经验、不重文凭的实力主义，以及“富不过三代”的警言；

——蔡万春、蔡万霖兄弟的“三量”：胆量、肚量、力量。他们的“宁住大饭店里小房间，不住小饭店里大房间”的风格；

——张荣发最讨厌别人说的三个字是“不能做”；

——蔡长汀的成功八字诀：知人、善用、放权、无私。他在管理上的三大绝招。

——李瑞河“取之于茶，用之于茶”的生财之道。他将经商艺术化的独特路数；

——柯文昌的“互胜”精神：在为别人提供最佳最优质服务同时，也为公司作了最直接广告宣传，普遍、广泛、有效打开了产品销路；

——陈长庚从自助餐中获得“网开八方，四面而来”的经营启示；

——吴贤二的格言：“光想挣钱，一定会失败。一定要学会交朋友，让顾客和员工把你当成知心朋友。”

——许清俊的“知识人才效应”与“家和万事顺效应”；

——陶子厚让生产者与消费者二者都得利的经营之道与民主办企业的作风；

.....

当然，发财致富是没有模式的，正如日本“经营之神”松下幸之助所说：“爬到山顶有许多条路。”但这些富豪在刚刚起步时大多象你我一样，是不名一文穷光蛋。正是如此，他们的人生经历与实践经验于我们才更感到亲切、实用。如果说，本书介绍的富豪大多是抓住台湾“十年经济起飞”时机而获得成功，那么，今天中国大陆的改革开放也正在为我们提供同样有利甚至更加有利的机遇和条件。虽然台湾与大陆政治、经济、文化背景有异，但本书以一个个具体的、活生生的事例，无疑为想在商品经济大潮中一显身手的人们提供了一部“成功启示录”。

富兰克林说：“天助自助者。”

美国还有一句格言：“人人都能成功。”

你相信吗？信与不信，请你读完本书再下结论。

# 世界塑胶大王——王永庆

英文 PVC, 大陆称塑料, 台湾叫塑胶。

世界上经营塑胶的企业家难以数计, 但要论气魄之大, 资产之厚, 当属台湾的王永庆。

王永庆在台湾有台塑、南亚、台化三家公司, 在美国有 15 个化工厂, 已形成塑胶关系企业。如果王永庆只算美国各厂的生产量, 目前在美国市场中排名第 4 位, 但是如果他将台湾岛内的生产量也合并进去, 总产量已超过美国 PVC 工业的盟主——固裕公司, 位于世界之冠!

据美国《福布斯》杂志 1987 年第一期报道, 世界上共有 10 名华人亿万富翁, 王永庆居首位!

又据美国《财星》杂志报道, 在 1988 年世界 10 亿美元以上的富豪中, 王永庆居第十一位!

显赫的地位和巨大的财富, 使王永庆在国际工商界享有极高的声誉。英国两家银行和美国一家银行曾联合向他提供 1500 万美元的贷款, 其利率是台湾民营企业最低的一次外币贷款, 且不要台湾银行提供保证, 只由王永庆本人担保即可, 他

们说：王永庆的英文签名，就代表信用，可以无限贷款！

这是一种让人羡慕的殊荣。然而，在这殊荣的背后，隐藏着多少辛酸和泪水，多少坎坷和艰辛，多少拼搏和沉浮……

## ●喝山芋糊糊长大的孩子

孟子曰：天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身……

很难想象，一个生在“钟鸣鼎食”之家的孩子，过着极其奢侈的无忧无虑的生活，长大以后能够成就一番事业。温室效应，会使植物丧失抗寒的能力，人也一样。王永庆今天所以能成为一代工商巨子，苦难的童年是他成功的第一块基石。

1917年1月18日，王永庆出生。台湾省台北县新店镇直潭里孔仔仑村是他的诞生地；王家祖籍则是福建安溪。曾祖时代王家举家迁居台湾，一直以种茶为业。父亲王长庚，是个老实巴交的茶农。

王永庆出生时，家徒四壁，一贫如洗。除了两间漏雨的茅屋外，家里再也没有值钱的财产。富人添丁为喜，而王家却因生子忧愁。生不逢时，天生的苦命。1917年，正值第一次世界大战进行的第三个年头，台湾虽未遭战火，但日本殖民者的掠夺却更加疯狂。各种苛捐杂税，害得乡民连饭也吃不饱。添人加口自然难上加难。

由于饥饿，母亲没有奶水。王永庆饿得哭嚎不止。

面对哭嚎不止的儿子，母亲心疼如绞。怎么办呢？好在家里还有几斤米，于是米粥就替代了乳汁。

迫于生计，父亲不得不出外打工，以养家糊口。父亲不在家，母亲只好下床做家务，熬米粥。灶里升起的柴火，将她苍白的面孔映得通红。

待米粥熬成胶状，母亲才停住烧火，尔后盛在碗里，搅凉，才用小勺喂儿子。

饥肠辘辘的儿子，把米粥喝得吱吱，让母亲看了心酸，不由流下

了泪水。唉，儿呀，你好命苦，生在这苦难人家，连吃喝都没……

少许的几斤米，只能留给儿子吃，父亲和母亲只好以山芋充饥，但不久，米袋尽空，吃得颗粒不剩。母亲叹息着，一筹莫展。

儿子饿得直哭，任怎么摇晃也无济于事。母亲急了，便把山芋切成碎片，然后放进锅里煮。煮熟后，再将山芋捣成糊糊，用来喂儿子。

饥不择食。儿子把山芋糊糊吃得呼呼！整整一大碗，吃得丁点儿不剩！

王永庆是喝山芋糊糊长大的……

穷人的孩子早当家。5岁时，王永庆就帮家里做事了，以减轻父母的负担。那时他家附近有一条双轨台车铁道，每天，运送木材和煤炭的台车都从那儿经过。王永庆就挎个大竹篮，专捡从台车上掉下来的木块或煤块。如果捡的少，他就挎回家给母亲烧火；要是捡多了，他就卖给饭店一些，并把卖的钱如数交给母亲。每当这时，母亲的脸上就会露出欣慰的笑容。

1925，父亲王长庚害了一场大病，从此失去劳动能力，家庭生活的重任只好由母亲来担负。除了烧饭、洗衣外，母亲还要上茶园劳动，为了抚养8个子女，母亲受尽了磨难。王永庆虽小，却极懂事，这时，他不仅去铁道边捡木块和煤渣，而且还帮母亲养鸡、喂鹅、放牛、割草、提水、烧火……

那一年，王永庆8岁。在父亲的倡议下，他入新店国民小学就读。父亲并非望子成龙，而是希望儿子能识几个字，将来记账不用求人。入学没有钱，父亲就东借西挪，实在凑不够，又卖了些稻谷，才算把学费交上。

由于经济困难，进入学堂的王永庆，仍然赤着双脚，一副凄惨模样；没有钱买书包，母亲就用破布给他拼缝一个，实在是寒酸。学校离家有10公里，王永庆天不亮就起床，先到附近的水井提十几桶水，把家里的大水缸装满之后，才步行去上学。小脚踏在泥土路上，带起一溜灰尘……

家境本来就贫寒，又加上王永庆读书，日子越发难过了，家里常常因为没有粮食而断炊。每当这时，母亲就泪如泉涌，不能自己。见

到母亲流泪，王永庆心里比刀绞还要难受。而这一切，病倒在床上的父亲都看在眼里，可是又毫无办法，只有悲伤而已。老人常常蒙被而泣，恨不得立刻死掉才好，可一想到孩子们还未成人又有些不忍，于是内心就更加痛苦。

在父亲沉重的叹息声中，在母亲轻轻的啜泣声中，王永庆勉强读完小学，不得已而辍学在家，和母亲一块劳动。

有一天晚上，母亲又在轻轻啜泣，为没钱买米而忧愁。王永庆宽慰母亲说：“妈，你别愁了。我好好帮你种茶，将来我们会有好日子过的！”

那时，祖父还在，老人突兀地说了一句：“种茶种不出好日子！茶山将来会变成废山！”

王永庆诧异地问：“为什么？”

祖父用苍老的声音说：“山林种茶没有希望，只有耕田才有希望。茶山无根底。茶树长在山地上，要想茶树长好，就得除去周围的杂草。杂草除去，雨水一冲，土壤就会流走，到了最后，斜坡山地变得只剩下石头。长此以往，不但茶树没有前途，就连其它树木都长不住。以茶为业是没有出路的！我老了，做不动了，希望你们不要靠种茶为生！”

祖父的话，语重心长，象一盆冷水，把王永庆从迷梦中泼醒过来。走祖辈种茶务农的想法，犹如泡沫一般破灭了。

夜里睡不着，王永庆想，既然种茶没有希望，还不如出去闯一闯，也许能闯出一条生路来。天高地阔，为何非要在一棵树上吊死？对，出去闯闯！不管吃多大的苦，也要创下一份家业！不然的话，母亲还要受累，父亲还要受病痛的折磨，全家人还得挨饿！自己是老大，又是男孩，理当担起家庭的重担……想着、想着，他暗暗地下定了决心。

王永庆把自己的想法向父母提出，征求他们的意见。

母亲当即赞同，并积极为儿子出谋划策。但一想到儿子只有15岁，况且又没出过远门，又犹豫不决了。儿行千里母担忧，骨肉之情又怎忍割舍？

王永庆见母亲心里难过，便用好言宽慰母亲：“妈，你放心，我会照顾自己。我已经15岁了，又吃过那么多的苦，我想，出外也没有什

么难的。再说，呆在家里，总不算长事。”

见王永庆说得合情合理，母亲勉强同意了。除此之外，又有什么好办法呢？确实已到了山穷水尽的地步，也只有这一条生路了。

1931年12月的一个早上，王永庆含泪告别母亲，只身来台湾西南部的嘉义，在一家米店当了杂工。

## ●连三分钱也舍不得花的小老板

米店杂工，当然是干杂活。除了完成老板规定的送米工作外，王永庆还要帮助老板娘挑水、烧火，甚至打酒、买香烟的零碎活儿，老板也叫王永庆去跑腿，几乎无所不干。好在王永庆是苦水泡大的，再苦再累也能受得了。

寄人篱下，只得委曲求全。每天天不亮，当米店老板一家人还在熟睡的时候，王永庆就起床了。第一件工作是挑水，三口大缸必须挑满，不然老板就会生气。早饭以后，便根据老板的安排，去给客户送米。几十斤重的米袋，一扛就是一天，累得晚上精疲力竭。但王永庆从来不叫累，总是咬牙忍受。有一天晚上，王永庆发起高烧，躺在床上翻来复去睡不着，心里难受极了。这时，他想起母亲，想起父亲，想起兄弟和妹妹，终于忍不住流下泪水……

民以食为天。米店生意总是经久不衰，引得财源似流水不断。每当看到老板查点钞票、喜笑颜开的时候，王永庆就想，假如我也有一家米店，那父母亲该有多么高兴啊！

经过长时间的思考，王永庆决定，不管遇到多大困难，自己也要开一家米店！

一经决定，王永庆便付诸行动。他平时节衣缩食，从不乱花一个钱，拼命地干活积攒。一件衬衣，他补了又补；而一条破短裤，本色几乎被补丁复盖殆尽。没有鞋穿，他便拾些破布条，搓搓弄弄，制成草鞋穿。一年以后，便积了一点资本，但距离开米店，还相差甚远。

1932年，王永庆16岁。回家把自己开米店的想法告诉父亲，立

刻得到老人的理解和支持。父亲走街串巷，跑遍了孔仔村的角角落落，好话说了几大车，才筹措到200元台币。尽管资本微薄，但总使王永庆的理想变成了现实。在嘉义城内，一个小小的米店开张了，老板即是王永庆。

万事开头难。小米店开张后，竟无人问津，生意冷冷清清。因为附近的居民都已习惯去固定的米店购米，而对新开张的米店缺乏了解 and 信任。为了争取顾客，王永庆便挨家挨户去走访，宣传自己的米店。说得嘴干舌苦，才争取了几家住户同意试用他的米。

尽管对原米店的老板的经营方式早已知晓，可轮到自己和别人直接做生意还是平生第一次。晚上睡不着，王永庆想，生意要做好，就必须争取顾客，而争取顾客就得提高质量，并超过同行，否则，自己新开的小米店就有关门。

为了提高服务质量，他首先在“勤”字上下工夫。他把米先摊开，然后一点一点地将杂物和沙子捡去，使大米洁净得可以直接淘米下锅，而不需要再作任何清捡。这样一来，顾客当然满意，交口夸奖小老板会做生意。

为了把生意做好，王永庆以诚待客。哪怕只有一分钱的利润，他也宁愿冒雨把米送到用户家中。当时还没有电话，顾客需要，只好亲自来米店打招呼，叫小老板送米。王永庆把米送到顾客的家里之后，将米倒入米缸里，又问顾客家有几个大人，几个小孩，一顿饭大人吃几碗，小孩吃几碗，一天的用米量是多少，以及米缸的容量是多少，然后掏出笔记本，一一记录下来。回米店以后，王永庆根据记录的资料，就能算出顾客家的米吃了多少，还剩多少。于是，他下次不等顾客前来打招呼，就提前三天把米送到顾客家里。此外，第二次送米时，他将上次所剩的旧米倒出来，然后把米缸清洗一下，才把新米放在下层，旧米放在上面。每次送米时，他都要告诉顾客，一斗米的兑价是五毛，卖价只是五毛一分钱，似乎有意让顾客去衡量，小王老板不过只从中赚了一点微利而已。这样，王永庆以善良、热情、真诚而赢得了顾客的信任和满意，许多顾客还主动替他宣传以及帮他介绍新的客户。经过苦心经营，王永庆的米店生意日渐兴隆起来，大米常常供不应求。刚