

台湾十大企业家 财富传奇

王拥军 编著



揭开这个世界背后真实有效的商业法则！

揭秘台湾企业家的经营心得、人脉韬略、商业战略、统御手腕，
全面展现一个世纪以来台湾商界风云的变幻、财富路线的演进，以及
整个台湾企业家的往事今生与集体记忆。

时事出版社



台湾

十大企业家

财富传奇

史拥军◎编著

时事出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

台湾十大企业家财富传奇/王拥军编著. —北京:
时事出版社, 2011.2
ISBN 978-7-80232-382-7

I. ①台… II. ①王… III. ①企业家—生平事迹—台湾省 IV. ①K825.38

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第204151号

出版发行: 时事出版社

地 址: 北京市海淀区万寿寺甲2号

邮 编: 100081

发行热线: (010) 88547590 88547591

读者服务部: (010) 88547595

传 真: (010) 68418647

电子邮箱: shishichubanshe@sina.com

网 址: www.shishishe.com

印 刷: 北京正合鼎业印刷技术有限公司

开本: 710 × 1000 1/16 印张: 19 字数: 270千字

2011年2月第1版 2011年2月第1次印刷

定价: 35.00元



天助，人助，自助

台湾，这块充满神奇的地方，在海峡两岸政治风云变化的间隙孕育了一批又一批优秀的企业家。

有台湾“经营之神”美誉的王永庆曾说：“一根火柴棒价值不到一毛钱，一栋房子价值数百万元，但是一根火柴棒却可以摧毁一栋房子。”可见微不足道之物的潜在破坏力，一旦发作起来，其攻坚灭顶的力量，无物能御。

要叠一百万张骨牌，需费时一个月，但倒掉一百万张骨牌却只消十几秒钟；要累积成功的实业，需耗时数十载，但要倒闭企业，却只需一个错误决策；要修养被尊敬的人格，需经过长时间的信任，但要人格破产却只需要做错一件事。

早在 20 世纪 50 年代，王永庆还不知道 PVC 是什么东西的时候，就倾其家产全部投入，到后来终于修成正果。这样的例子不胜枚举，正是凭借着魄力、稳健与智慧，台湾优秀的企业家们创造了一个又一个的奇迹。

今天，在国际上政治经济化、经济政治化的趋势愈加明显，各个政府都在为自己的企业发展开路、铺路。但是在台湾，企业家却总是走在政治的前头，企业家创造的辉煌远非政治家能够相比。当台湾的政治家还在犹豫不决是否与大陆沟通的时候，台湾的企业家早已看透了两岸合则两利的道理，并且嗅到了大陆市场的广阔发展前景，于是一大批企业家开始在大陆投资企业、开设工厂；当台湾的政治家打着两岸牌为了权力争得你死我活的时候，台湾的企业家早已迈出了国门走向了世界。

“两岸三通”正在朝着正常化的方向发展，可以预见台湾的企业家将会最大限度地利用这样的机会发展壮大，同时我们也必须明白，两岸三通的实现，台湾企业家做出了不可磨灭的贡献。

相比较于香港、韩国、新加坡，台湾更多的受到中国传统文化的熏陶，台湾众多商界精英在成长的过程中，向全世界展示了吃苦耐劳、拼搏进取的华夏儿女的优秀品质。纵览台湾商界精英的辉煌人生，我们不难发现其成功的要诀：

要诀之一：“诚”。“诚”之于台湾商界精英有两种含义，一是诚信，二是忠诚，对合作伙伴、对客户言而有信，对国家、对民族满怀赤字之心。

要诀之二：“稳”。中华民族历来重视稳中求胜，这一点被台湾商人发挥得淋漓尽致。富邦集团董事长蔡万才明确提出“宁可少赚钱，也不赔钱！”

要诀之三：“猛”。与“稳”相对应的就是“猛”，台湾商人的稳绝对不是缩手缩脚、畏首畏尾，一旦发现商机，必猛如虎狼！

要诀之四：“正”。其身不正，虽令不从；其身正，不令而行，台湾的商界精英都非常重视自身的修养，秉承着“修身、齐家、治国、平天下”中华民族的士人情怀！

本书通过介绍“经营之神”王永庆、“代工之王”郭台铭、“半导体教父”张忠谋、“红顶商人”辜振甫、“台湾 IT 之父”施振荣、“船长企业家”张荣发、“金融大亨”蔡万才、“统一国王”高清愿、“驼金山的孤行者”蔡宏图、“米果大王”蔡衍明等十位著名企业家的创业历程、经营心得、为人处事、商业战略、统御之法等，向读者全面展现一个世纪以来台湾商界风云的变幻、财富路线的演进，以及整个台湾企业家的往事今生与集体记忆。他山之石可以攻玉，希望读者能够从中中学到经营之道、为人之本，为自己的未来积淀成功的因子。

王拥军

目 录

序言：天助，人助，自助

第一章 “经营之神”王永庆 ——从米店小老板到塑胶大王



王永庆的一生就是台湾经济的缩影，他几乎影响了整个石化行业，从单个企业到集团企业，再到改变台湾政策，不愧于留下“经营之神”的美誉，贡献有目共睹。台湾鸿海集团郭台铭这样评价王永庆：“他的一生可以用艰、苦、卓、绝四个字来形容。坚，是指王永庆一生相信公理正义，不投机取巧；苦，指的是从小过困苦日子；卓，指的是产业领域推动合理化管理的最佳典范；绝，是他在台湾产业界绝无仅有，前无古人。”

1. 勤俭基因是发财的根本 4
2. 敢想敢做，成就石化王国 7
3. “压力管理”让团队更卓越 10
4. 绝不亏待跟自己打天下的人 13
5. 勤劳而聪明的人不可重用 15
6. 危机是挑战也是机遇 18
7. “瘦鹅式”经营理 21
8. 刨根问底缔造创富神话 23
9. 用家族纽带把生意做大 26
10. 反哺社会也是帮助自己 29

第二章 “代工之王” 郭台铭

——像虎一样霸气，像狐一样机警



“他跟政治人物走得很近，政治版看得到他的新闻；他跟几个女明星绯闻，消息也会登上娱乐版；偶尔经营事业有声有色，财经版也会登上他的名字；还会大手笔买下豪宅上房地产新闻；还曾因为被勒索登上社会版；他大概是全台湾最会炒新闻的人了，整份报纸就只剩计闻版还没看到他。”他，就是郭台铭——台湾第一大企业鸿海精密、华人第一大民营科技集团富士康科技集团创办人。

1. 心胸有多大，舞台就有多大 36
2. 经商要有一点儿乞丐精神 39
3. 营销成就“代工”帝国 41
4. 用人要小心求证，大胆任事 43
5. 绝对的权力，绝对的责任 46
6. “理、情、法”的领导序列 48
7. 策略就是方向、时机和程度 51
8. 郭氏的纪律就是鸿海的执行力 53
9. “代工”的效率是团队合作的结果 56
10. 创新就是整合、整合、再整合 58
11. 打造新时代的“水牛”文化 61
12. 速度快的赚钱，速度慢的卖库存 64
13. 赢在战略：格局、布局、步局 66

第三章 “半导体教父” 张忠谋 ——定义了一个产业，救了整个台湾岛



早在 20 世纪 60、70 年代的台湾，绝大多数人还没听说过半导体。隔着太平洋的张忠谋，已在指挥世界第一大半导体公司——德州仪器公司，开疆拓土，痛击竞争对手，英特尔、摩托罗拉都曾是他的手下败将。当时，他掀起全球半导体大战，是一个“让竞争对手发抖的人”。今天，张忠谋领导着四家高科技公司——台湾集成电路公司、世界先进、慧智、美国晶元科技，被尊称为“半导体教父”、“芯片大王”，他开创了半导体专业代工的先河，救了整个台湾岛。台湾现在最受世界注目的不是 PC 这个行业，而是 IC 这个行业。

1. 掀起全球半导体大战	74
2. 开创半导体专业代工先河	76
3. 台湾知识管理的典范	78
4. 创新的不仅是技术，更是理念	80
6. 做跨国企业要善用国际人才	82
7. 不遗余力构筑企业文化	84
8. 造钟而不报时的领导者	87
9. 企业“成长”就是美	89
10. 大策略看市场，小策略看对手	91
11. 我工作，所以我存在	93

第四章 “红顶商人” 辜振甫

——生逢乱世的台湾“经济外交”大臣



辜振甫出身豪门，父亲辜显荣打下基础的辜家曾为台湾五大家族之一，历经清代、日治时期、战后国民政府三个时期，并都有良好的政商关系。身为思想家严复的长孙女婿，蒋介石的日语翻译，辜振甫经过几十年的苦心经营，奠定了自己在台湾工商界的领袖地位，是岛内拥有头衔最多、最具影响力的企业家。他担任海峡交流基金会董事长、总统府资政等要职，为两岸和平做出了重大贡献。台湾商界这样评价辜振甫：“他热爱着祖国，担起了台湾企业家的政治使命，以其高超的艺术为两岸和平发展做出了一个商人能做到的一切。”

1. 生逢乱世，阴霾中成长 102
2. 弃万贯家财，从基层做起 104
3. 在困境中学会蛰伏 106
4. 开诚立信的生意经 109
5. 经济外交凸显经商智慧 111
6. 传统与现代相结合的人事管理 114
7. 儒商风雅尽显领导魅力 116
8. 汪辜会谈，政商之巅 118
9. 选好接班人才能基业长青 120
10. 祖国情怀成就一生红顶 122

第五章 “台湾 IT 之父” 施振荣

——鸭蛋少年成就宏基自有品牌



身为宏基的创始人，施振荣是一个信奉挑战哲学的企业首脑，《财富》

称他为“集优秀的工程师、传统的中国生意人、先锋派经理与国际企业家于一身，有远大的志向和宽阔的视野”。知道“施振荣”的人或许不多，但是知道“微笑曲线”的人一定不少。这是施振荣的荣幸和无可替代的历史功绩。他在 20 世纪 90 年代初的这一思考，不仅促使了宏基本身的转型，还超越了 IT 产业和台湾海峡，使“微笑曲线”成为中国制造走向中国智造的指导曲线。

1. 创造电器快餐式经营模式	127
2. “当地股权过半”的分权管理	129
3. 从错误中学会成长	131
4. 国际化道路上痛并快乐着	134
5. 地缘战略 + 本土化策略	137
6. 要和其他人想的不一样	138
7. E 时代，宏基再造	141
8. 坚持人性本善的文化	144
9. 与员工分享成就	146
10. 挑战哲学撑起宏基大厦	149

第六章 “船长企业家” 张荣发

——从海洋到天空的运输业皇帝



不管是在美国的旧金山，还是荷兰的阿姆斯特丹，或是南非的开普敦，甚至是中国的上海，都可见到漆有“Evergreen”（长荣海运）的绿色集装箱车在街上飞驰。它们的拥有者就是享有“船王”美誉的张荣发。欧洲同行曾这样感慨：“张荣发就是一只大海中的狼，敏锐、迅速的本性使他避开了金融风暴，他不仅仅是中国的船王，终将成为世界的船王”。

1. 为海而生的倔强娃	154
-------------------	-----

2. 多样化经营，成就帝国梦	157
3. 危机意识是时代需要	159
4. 事必躬亲，工作无小事	162
5. 生意人永远不能停止学习	164
6. 开创东西环球航线	166
7. 一手求发展，一手抓稳健	169
8. 有道德心的员工最吃香	170
9. 懂政治，但不搞政治	173
10. 东宫无人是家族企业的痛	176

第七章 “金融大亨”蔡万才 ——“老二”哲学也能打天下



低调、保守，坚持、严格自我要求，宁可少赚、不要赔钱，眼光准、出手重，摔跤之后谨记教训，“不争”的老二哲学……这是台湾金融巨子蔡万才的生意经。在他的治理下，富邦集团在台湾岛内的事业版图，横跨金融、电信和有线电视，在大陆也有自己的布局。对此，经营之神王永庆曾经不无感慨地说：“富邦集团旗下的子公司几乎都是市场老二……但总分加起来，富邦集团无人出其右，这才是蔡万才真正的致富密码、胜出关键。他的‘老二’哲学，正是其过人之处。”

1. 困境起步，从最小到首富	183
2. 多元化战略：“金融百货”	185
3. 规模化提升竞争力	187
4. 战略联盟搞定合作伙伴	189
5. “借港入陆”的迂回战术	191
6. 宁可少赚，不可赔钱	192
7. 现金流管理是企业的生命线	195

8. 借重专业经理人打理公司	197
9. 坚守原则, 谨遵商道	199
10. 面对社会责任不退缩	201

第八章 “统一国王” 高清愿

——用食品改变世界的草根企业家



幼年丧父, 13岁就到台南当团仔工, 受过的全部正规教育只有小学6年; 人到中年, 迎来一生最重大的转折点——由纺织业改行到陌生的食品业中创业, 并最终成就了今天的统一食品王国……这就是童年困厄, 却生性乐观的台湾企业家高清愿。问及成功的心得, 他说: “学问好不如做事好, 做事好不如做人好。” 统一执行总裁林苍生, 这样评价高清愿: “他在统一的第一个10年是个生意人, 第二个10年是个企业家, 第三个10年则是个宗教家, 因为什么样的心量成就什么样的事业。”

1. 大器晚成, 不惑之年开启霸业	207
2. 一步一个脚印, 从基层做起	209
3. 让员工跟随企业共同成长	211
4. 人力资源是珍宝, 坚决不裁员	214
5. 打通物流开创二次革命	217
6. 老板的形象价值百万	220
7. 再大的企业也要懂得节约	222
8. “静水流深”的商道真经	225
9. “三好一公道”的营商理念	227
10. 两岸战略为企业扩张指明方向	230

第九章 “驮金山的孤行者” 蔡宏图

——亚洲最出色的“永续经营者”



他学法律出身，拥有法律博士学位和美国律师执照，却成了台湾金融大亨；他是台湾富豪之子，拥有享用不尽的财富，却日夜兼程，不辞艰辛地拼搏进取；他信佛，所以平静而虔诚；他执著，工作时全身心投入……他，就是台湾国泰人寿掌门人——蔡宏图。股神巴菲特曾称赞道：“他（蔡宏图）是我所知道的亚洲最出色的‘永续经营者’之一，他的成功不是偶然，他将迎来更持久、更辉煌的成功。”

1. 把风险意识变成工作压力 235
2. 在稳健发展中永续经营 237
3. 走出台湾，开拓大陆市场 240
4. 人事制度要能够激励员工 241
5. 学习型组织：重教育，做E化 243
6. 多样化战略，发挥综合绩效 246
7. 服务要有资源，软件硬件并重 248
8. 改造企业从改造自己开始 250
9. 与员工共成长、共分享 253
10. 造传奇国泰，享低调人生 255

第十章 “米果大王” 蔡衍明

——从街头混出来的大商人



蔡衍明出身于台北富贵家庭，却充满江湖气。他对读书毫无热情，大部分知识都来自电影与街头，认为“在街头看一年，胜过读三年书”。的确，蔡衍明十九岁接手家业，化危机为转机，一手将濒临倒闭的公司打造成为全

球最大米果制造商，赢得了“米果大王”的美誉。香港一位金融大亨对他称赞有加：“蔡衍明没读过书，却得到了社会这所大学最好的教育，他没有研究股票，却让股市为其所用，这就是成功企业家的过人之处。”

1. 一亿元买了个教训	259
2. 坚持不懈，以真诚换机会	261
3. 价格战，屡试不爽	262
4. 先做营销，再定生产	265
5. 善用政策可以发大财	267
6. “专制”带来了高执行力	270
7. 品牌活力来源于创新基因	271
8. 有魄力，才有上市传奇	273
9. 百亿不是起点，千亿不是终点	277
10. 米果大王爱做媒体梦	279

◇档案

中文名：王永庆

出生地：台湾新店

生卒年月：1917年1月18日——2008年10月15日

毕业院校：直潭国小

主要成就：被誉为“台湾的经营之神”

◇年 谱

1917年1月18日，出生在台北县新店，父亲是茶农王长庚。

1923年，6岁那年开始读小学，每天徒步往返20公里。

1932年，15岁的时候被父亲送到嘉义的米店当学徒。

1933年，向父亲商借200元旧台币，正式创业。

1942年，结束卖米的生意，在新店老家购买50亩土地，成为一位小地主。

1943年，转向木材生意发展，从中赚进5000万元旧台币。

1954年，成立福懋塑料公司（后更名为台湾塑料公司，简称台塑），生产PVC。

1958年，成立“南亚塑料公司”，直接作为台塑产品的下游加工与销售业者。

1960年，台塑每月总产量增加到1200吨，并开始外销。

1978年，台塑的营收业绩创下10亿美元新纪录。

1978年12月1日，林口长庚医院开幕，为亚洲地区最大医院。

1980年，并购美国德州的一家石化公司，台塑成为全世界最大的PVC工厂。

1983年，成立南亚电路板项目组，首度跨足电子产业。

1986年9月30日，“六轻计划”获台湾经济主管部门核准通过。

1994年，在台湾南部投资新台币90亿元，成立石化专业区，年初破土动工。

2000年9月2日，台塑石化公司油品全面上市，成为台湾第一家民营油品制造业者。

第一章 “经营之神”王永庆——从米店小老板到塑胶大王

2003年5月，台塑宣布“六轻”第四期计划启动，预计投入新台币1200亿元。

2004年8月1日，王永庆创办的明志技术学院改制为明志科技大学。

2006年6月5日，成立台塑企业行政中心，王永庆以90岁高龄正式宣布交棒。

2008年5月，发生四川汶川大地震，慷慨捐赠1亿元人民币。

2008年6月，福布斯公布王永庆身价68亿美元，位居台湾第二。

2008年美国时间10月15日9点38分，在美国过世，享寿92岁。

1. 勤俭基因是发财的根本

2008年10月15日，有“经营之神”美称的王永庆在美国新泽西州逝世。当时，他带着夫人和子女正在视察旗下的生产线和厂房，未料倒在了工作第一线。

王永庆15岁辍学当学徒，虽然年过九十但雄心依然旺盛，奋斗事业长达一个世纪，其白手起家的传奇早已成为年轻人学习的典范。这样的人不成功，没有道理。

童年的生活，最令人难忘。而王永庆记忆尤深的是“贫苦”，经常三餐吃不饱，衣服破烂。正所谓，穷人的孩子早当家，所以小学一毕业，也就是1931年，他就跟着叔叔到嘉义县城闯荡，到一家日本人开的米店打工。

在这里，王永庆不单单混饭吃，而是表现得比同龄人更勤奋。他在干活的时候，总是留心观察，看老板如何做生意，包括怎样记账算账。到了晚上，躺上床就回想一天的事，回忆老板的每个动作、每句话，参透其中的深意，并牢牢记在心里。就这样，过了短短半年，王永庆就熟悉米店生意了。

这种勤奋的直接后果是，第二年春节过后，王永庆带着两个弟弟，用家里凑的200元钱开了一家米店，那一年他刚刚16岁。由于本钱少，他们只能在最偏僻的地段租一间最小的房子。结果，开业后生意惨淡，根本没人来买米。

勤于思考的王永庆没有气馁，他不断琢磨，研究顾客的经济条件和生活习惯，很快想出了高招。

第一，提高质量。当时，台湾的碾米技术非常落后，米里面都有很多糠、沙砾和小石头等杂物。通常，米店不理睬这些，老百姓只能买回家后自己处理。为了赢得顾客，王永庆先把这些杂物拣干净，然后再出售。果然，一传十十传百，大家都来买他的米。

第二，送米上门。早年，米店都不送货上门，王永庆看到有些年纪大的阿姨背不动，就主动帮她们运到家。并且，一路上还聊天，询问一家几口