從米店小老闆到塑膠大王

世界富豪經商探秘之五

王永慶，1916年出生於台灣省台北市，原籍福建省安溪縣。王永慶15歲輟學做學徒工，16歲自辦米店，靠用心和勤奮努力站穩了腳跟，並在1954年籌資創辦了台塑公司。50年後的台塑集團已經是台灣最大的民營企業集團，下轄台灣塑膠公司等9家公司，員工7萬多人，資產總額1.5萬億新台幣，形成了名副其實的龐大“王國”。王永慶這個被稱爲台灣的“經營之神”的大企業家，更由於他那白手起家的創業歷史，被方今許多台灣青年人所崇拜。

把握生命轉折的契機

1917年1月18日，台北縣新店的一個貧苦農家喜添新丁，這就是後來被尊爲“經營之神”的王永慶。

15歲那年，王永慶小學畢業，先到茶園做雜工，後到台灣南部嘉義縣的一家小米店當了一年學徒。第2年，王永慶作出人生中第一個重要決定，開米店自己當老闆，啓動資金則是父親向別人借來的200塊錢。

幾年下來，米店生意越來越火，王永慶籌辦了一家碾米廠，同時完成了個人資本的原始積累。從那個時候起，王永慶的命運發生了變化。

上世紀50年代初，台灣“工業局”推出一系列工業發展計劃，其中包括利用美國援助興建石化工業基本原料聚氯乙烯。時年38歲的王永慶大膽接手了當時這一無人看好的項目，成立了台灣塑膠工業股份有限公司。之後，在塑膠領域大獲成功的王永慶先後成立了南亞塑膠工廠、台灣化學纖維工業公司等一大批企業。

目前，台塑集團經營範圍十分廣泛，包括煉油、石化原料、塑料加工、纖維、紡織、電子材料、半導體、汽車、發電、機械、運輸、生物科技、教育與醫療事業等。尤其是在石化工業領域，建立起從原油進口、運輸、冶煉、裂解、加工製造到成品油零售等一體化的完整產業鏈，這在台灣是獨一無二的企業集團。

根據台灣《天下雜誌》近年對島內2000家大企業實力狀況的調查，下轄9個公司、員工總數超過7萬、近3800億元新台幣營業收入、資產總額達1.5萬億新台幣的台塑集團已經躍居台灣各企業集團的龍頭老大。台塑集團六輕廠完工投產後，乙烯產量將超過日本、韓國，居亞洲第一，躋身全球十大廠之列。

2002年，儘管85歲的王永慶宣佈退休，不再過問集團的具體經營事務，但仍是集團與主要企業的董事長，是台塑集團幕後的舵手與精神領袖。

對年輕人的八項忠告

幾十年來，全球化工行業一直把王永慶尊爲“經營之神”，其經營之道更是備受推崇，很多台灣企業家都將王永慶的管理經驗當做最爲實用的教科書。有位叫郭泰的作家，研究王永慶其人其事20多年，搜集了近40年來王永慶的演講稿和報紙、雜誌、電視等相關報導，寫出了一本書，名爲《王永慶給年輕人的八堂課》。這本書歸納出王永慶做人做事的根本態度和起碼原則。有書評這樣寫道：“王永慶給年輕人的八堂課，道理雖然淺顯易懂，卻是他數十年從不斷挫敗中累積出來的寶貴心得，可謂句句珠璣，發人深省”。

第一堂課：刨根問底，也就是面對問題一定要追究到水落石出，否則絕不罷休。

第二堂課：務本精神，凡事只求根本，不問結果；事事追求點點滴滴的合理化。

第三堂課：瘦鵲理論，這是王永慶時常提及的人生奮鬥理念，說的是學習瘦鵲忍饑挨餓，用刻苦耐勞的精神面對困境，並以堅毅態度等待機會到來。

第四堂課：從基層做起，必須腳踏實地、按部就班；從基層做起，還必須在選定目標後咬住不放，全力以赴。

第五堂課：實力主義，學歷不等於實力，只有實實在在的經驗才能培養出令人信服的實力。實務經驗愈豐富，成功機會就愈大。

第六堂課：切身感，企業的管理制度若能讓員工產生切身感，他們的潛能才可發揮到十成。王永慶經常對員工說：“雖是一分錢的東西，也要撿起來加以利用，這不是小氣，而是一種精神，是一種警覺，一種良好的習慣。”

第七堂課：價廉物美，只有建立在價廉物美的基礎上，企業才能夠蓬勃發展。王永慶堅持供應價廉物美的原料給下游客戶。

第八堂課：客戶至上，實實雙方唇齒相依，懂得維護客戶的利益，才能取得自己的最大利益。

企業管理的兩大法寶

王永慶從多年的經營管理實踐中，總結出了一套實用理論，其中最爲精闢的是壓力管理和獎勵管理兩大法寶。

所謂壓力管理，就是在人爲壓力逼迫下的管理之道。具體地說，就是人爲地造成企業整體及所有從業人員存在緊迫感。

“一勤天下無難事”，王永慶始終對此深信不疑，他認爲承受適度的壓力，甚至主動迎接挑戰，更能充分體現出一個人的旺盛生命力。因此無論對人還是對己，王永慶都提倡嚴格要求。當然，獎懲分明是台塑集團的一貫做法，

王永慶對員工的要求雖然苛刻，但對部屬的獎勵也極爲慷慨。據報道，台塑的激勵方式有兩類：一類是物質的，即金錢獎勵；另一類是精神的。台塑員工都知道自己的努力會得到相應的報酬，因此都拼命地工作，

王永慶的獎勵管理制度造成了“1+1=3”的效果。王永慶曾在總結成功經驗時表示，他認爲最有效同時也最有意義的做法，是選擇“永遠追求更大賞獻”作爲企業的目標。他說：“我不但與別人競爭，對自己也是嚴之又嚴。”

一根火柴棒的巨大效應

王永慶善打比喻，他的話語重心長，讓人不得不信：

一根火柴棒價值不到一毛錢，一棟房子價值數百萬元，但是一根火柴棒卻可以摧毀一棟房子。

可見微不足道的潛在破壞力，一旦發作起來，其攻堅滅頂的力量，無物能禦。

要疊一百萬張骨牌，需費時一個月，但倒骨牌卻只消十幾秒鐘。

要累積成功的實業，需耗時數十載，但要倒閉，卻只需一個錯誤決策。

要修養被尊敬的人格，需經過長時間的被信任，但要人格破，卻只需要做錯一件事。

一根火柴棒，是什麼東西呢？

它就是下列四項：

無法自我控制的情緒。

要理智判斷的決策。

頑固不冥的個性。

狹隘無情的心胸。

檢查看看，我們隨身攜帶幾根火柴棒？

規律、嚴謹的養生之道

年愈九旬的“台灣經營之神”、台塑集團董事長王永慶，不只企業經營有一套，養生、時間利用更有其獨特之道。這就是被人廣爲稱道的：淺眠毛巾操，再睡回籠覺。

清晨2點，住在台塑企業集團總部13樓頂樓的王永慶起身，開始1個小時打坐，並做他拿手的毛巾操，之後還能享受寂靜的清晨時分，在書房伏案寫作、構劃事業大計。

6時半到8點多，王永慶習慣性補眠睡個回籠覺。對他而言，回籠覺睡得香甜、醒來後頭腦特別清明，也是維持一天神清氣爽的利器。

不到10點，王永慶在隨扈陪同下步行到二樓的辦公室上班，處理台塑集團大小事情，會見訪客。

中午大多回樓上住家吃飯、休息。半碗飯、半個魚頭、半根香蕉，吃得清淡又簡單。

下午13點多繼續工作，晚上21時上床睡覺。

因此，晚上就算有應酬，他8點半一定送客，維持他規律、嚴謹的生活。

作者：朱 啓

我的第一桶金1000萬是如何來的

上大學的時候，我就天天在想，如果有了1000萬元，我會怎麼去花，怎麼去享受生活

記者採訪王宏筠的當天，北京氣溫已達到30℃，王宏筠從他的鐵灰色奧迪A6車上下來，一身挺括的西裝，打著領帶，肩上背著一個超大的牛皮包。後來他對記者說，穿西服是因爲多年在外企養成的習慣，一年中至少有10個月都穿西服。王宏筠說起話來語速很快，即使是在茶藝館這種悠閒的環境裏，也常常會給聽他講話的人一種時間緊迫的感覺。下面是他的自述：

我一直在期望成爲一個千萬富翁，一直期望有兩套房子，一套在城裏寬敞而且奢華的裝修，一套在鄉間舒適又氣派的別墅。上大學的時候，我就天天在想，如果有了1000萬元，我會怎麼去花，怎麼去享受生活。也天天在想，怎樣才能讓自己有1000萬元，甚至更多。

人民大學畢業後，我選擇去了外企工作。20世紀80年代時，去外企工作是需要勇氣的。那時候一聽去外企工作沒有幾個家長會答應，一是工作不穩定，二是又不會有福利分房。我沒管那麼多，因爲我聽說在外企的工資比較高。我去的是美國的一家駐北京辦事處，負責銷售一些進口的醫療器械。

可能是我對於財富太嚮往了，在外企工資的高低與業績是直接掛鈎的，一個普通的職員與部門經理之間的工資差距至少有50%，部門經理與首席代表則差距10倍以上。剛工作半年，我就被提升爲銷售三部的銷售經理，當時每個月的工資從260元，一下子就提高到了400多元，而且賺到的是外匯券，也就是說，我的工資相當於人民幣680元。那是1987年的事情。之後的幾年，我的工資和年底分紅都是辦事處中層中最高的。一直到1989年，原先美國公司派來的首席代表回國了，他推薦我成爲了這個辦事處的首席代表。當年的工資是800美元。如果按當時黑市價折算相當於5000元人民幣。

按理說，這應當算是很高的收入了，1989年時一個月可以賺到5000元錢的人就算是富人，可是我卻一點兒沒有富上富人的感覺。1992年年底，由於北京辦事處的業績十分突出，美國總部給予我個人1萬美元的獎勵。當時我自己已經擠下了30多萬元，加上這1萬美元，手裏已經有了40多萬元錢。當時這個數字在北京方莊買一套房子已經不成問題。按理說，我是那種特別喜歡享受的人，只要是可以給人以享受的事情，不管花多少錢我都要去嘗試一下。可當時我卻寧願還是住在筒子樓的14平方米的小屋裏。肯定不是那間小屋讓我覺得捨不得，對於公共廚房、公共衛生間，我早就厭煩了。當時的原因是，方莊那套看過4次的兩居室沒有我想像中的房子好。我更嚮往一種極爲豪華舒適寬暢的房子。

1993年的春節，我一個人在屋子裏，閱讀了台灣的一本雜誌，雜誌上寫著：一個剛剛畢業的大學生，如果每年拿出2000元台幣用來投資，每年投資的利潤可以達到20%，那麼他大概在40歲時就可以成爲千萬富翁(好像是這樣計算的，其中的具體數字我真的回憶不起來了)。20年，這個概念讓我當時有一種沮喪的感覺。趕緊拿出了計算器和所有的存單，那一天我就是特別想算一算到底什麼時候我能夠攢到自己的第一個100萬元，什麼時候我能夠看到自己的第一個1000萬元。我是從上午10點開始算的，大概中午時知道自己如果僅僅依靠目前的工資賺到1000萬元，除非我的工資可以再增長100倍，即使這樣也需要20多年的時間。

當然，我沒有馬上就辭職，而是一直在尋找機會。當時我想過，如果靠40萬元自己生產一個產品，不是不行，不過那可能要承受很大的壓力，我想賺錢，又想比較輕鬆地、舒適地賺錢，那就只有撿現成的產品來經營了。那時候大量國外的產品在中國尋找市場，只要找准了，給一個產品做中國總代理，就可以賺錢。我開始留心與這些公司的人接觸，希望尋找一個比較好的代理項目。

一天午飯後，我一個人到賽特飯店的酒吧裏休息，坐在吧台上喝著啤酒。一個老外坐到了我的旁邊，老外想抽煙，向我借火。當時已經2點多鐘了，酒吧裏的人陸續回到自己的辦公室了，我沒有注意到酒吧裏只剩下了我們兩個人。老外煙抽得很猛，一杯酒的工夫就向我借了3次火。第四次向我借火時，他開始與我聊天。互換了名片後我才知道他是意大利佐利雅建材公司的副總裁，到中國來是想瞭解一下市場，並且尋找在中國的總代理。他對我說，他們公司的主要產品是一種專門爲別墅或者是複式結構房屋的露天陽台設計的玻璃頂棚。他在北京好多處地方看過之後，覺得這種的產品在中國沒有銷路，因爲當時北京幾乎沒有多少別墅，更不要說大面積的別墅區了。但這卻引起了我的好奇。因爲我知道，從1992年開始，北京郊區實際上已經出現了一些別墅。於是，我與他聊了很久。當天晚上，他還專門請我去吃了頓飯。

第二天早上8點半，我剛剛進入辦公室，電話就響了，是那個副總裁打來的。他對我說：“王，我可以給你比現在高10倍的工資，你來幫助我辦起這個辦事處吧？”我對他說：“你最大的目的是想在中國打開市場，還是想在北京先站住腳？”“當然是爲了打開中國市場，這兩個並不矛盾。”我告訴他，這對於我來說卻不是一回事。如果僅僅是想在北京站住腳的話，我可以給他介紹更合適的人選，因爲我已經決定爲自己做事情。所以，如果想打開中國市場的話，我希望能夠成爲這家公司產品的中國總代理。他一聽更是一驚：“你這樣太冒險了，如果無法打開市場的話，你個人是要受到經濟損失的。”我對他說，這一點我已經考慮到了。其實我沒有告訴他，昨天晚上聊過之後，我料到他會再來找我，所以當晚幾乎一宿沒睡，將家中所能夠找到的有關北京房地產的信息全翻了出來，並且——分類認真分析了一遍。從分析中我清楚地知道，這的確是一個很冒險的行動，因爲我需要自己去培育市場，這可能需要一年甚至兩年的時間，可是如果我堅持下來，這個市場卻是相當廣闊而且利潤豐厚的。

我的決定對於他來說是一個巨大的收穫，因爲他的公司可以減少支付相當大的一筆費用。所以他很痛快地就答應了，隨後的兩天裏，每天晚上下班後我與他會面，將代理協議等細節認眞討論。之後他回國去與董事會商討了，大約10天后，他又回到了北京對我說：

“王，以後我們就是合作夥伴了。”

現在說起這個“合作夥伴”來是很輕鬆的。可是隨後的一年多時間裏我都不知道自己是怎麼熬過來的。爲了開拓市場，我將自己的全部40多萬元錢都投入了進去，當時此類的產品還沒有現在這麼先進，安裝成本相當高。而最關鍵的是，每個月都要支付工人固定的工資，不論是否有生意。加上必要的廣告費用，40多萬元那時候特別不經花。一年的時間，30萬元全進去了，卻沒有做成一筆生意。我當時想如果有200多萬元的話，一定會在北京所有的媒體上做整版的廣告，不信還會沒有生意。有一段時間，實在有些撐不住了，我甚至想拿著剩下的10萬元去廣州全部用來買彩票。

在我已經彈盡糧絕，連向朋友借的5萬元錢都快用光時，我接到了機場路附近別墅區的工程，一共有7家要安裝，使我一下子就賺到了20多萬元。之後通縣的別墅、順義的別墅、昌平的溫泉別墅，生意一個接一個，工人加班加點都做不完。

到1995年時，商品房中大量的複式結構出現，我的生意更加火爆，意大利公司看到市場開拓得如此好，又給我讓出了2%的利潤。我也開始將業務發展到廣州、深圳以及上海。我用了5年的時間就賺到了自己的第一個1000萬元。

你知道我當時最想做的是什麼嗎？我最想做的是將我那兩年的損失給自己補回來：爲美國公司做首代的時候，去馬克西姆餐廳花幾百元錢吃西餐是情調，而且從來不在意到底花了多少錢，自己創業時吃不慣方便麵，結果張炒飯就整整吃了兩個月；爲美國公司做首代的時候，與朋友見面、聊天出入的是五星級酒店，或者是每晚消費1000元左右的酒吧、歌廳，自己創業時卻只好去街邊簡易房的餐廳，一邊點菜一邊算大概花了多少錢；爲美國公司做首代的時候出門有公司的公務車，或者打出租車，自己創業時卻只好近路騎自行車，逢一點兒的乘坐公共汽車……

其實我這人最大的毛病就是太貪圖享受了。

1999年，我去廣州時，住進了廣州白天鵝賓館，那一次我要的是總統套房。6000美元一天的費用，我一下就交了3萬美元準備住5天，可是第三天早上我就結賬，換了普通的標準間。不是因爲錢不夠，而是在總統套房的兩個晚上給我的印象太深刻了。第一天住進去時，我自己都震驚於總統套房的豪華裝修。第一天晚上我一個人繞著總統套房看來看去，感覺上是在參觀博物館一般。第二天早上醒來時，自己嚇了一跳，半天沒想起來自己是在什麼地方。到了晚上，我卻幾乎一宿沒睡，沒有了新鮮感後，自己一個人坐在沙發上無所事事，我開始想自己到底算什麼？當時腦子中只有一個詞兒：“暴發戶。”我開始覺得一個人的身價不是用花多少錢可以買來的，所謂的“貴族”也不是你花了錢就成爲了“貴族”。

回到北京後，正好我在風臨山的別墅已經建好，正在準備裝修，我開車去了一趟，很奇怪，沒有裝修過的別墅反而讓我有一種家的感覺，很親切、很舒服。

源自：中國電子商務研究院網

唐冠軍商業地產介紹買賣 #6

冠軍公寓地產介紹

1. Los Angeles － 公寓、13812呎、佔地9600呎、12單位、全租滿、1989年建 售價$1,900,000
2. Long Beach － 公寓、7660呎、佔地8429呎、8單位、全租滿、1986年建 售價$1,500,000
3. Arcadia－公寓、3264呎、佔地14736呎、6單位、全租滿、1957年建 售價$1,180,000
4. S. Pasadena － 三層樓公寓、7836呎、佔地10068呎、10單位、全租滿 售價$2,350,000
5. San Gabriel － 二層樓公寓、7601呎、佔地11774呎、9單位、1982年建、全租滿 售價$2,250,000
6. Los Angeles － 三層樓公寓、10040呎、佔地12458呎、14單位、1991年建、全租滿 售價$2,230,000
7. Orange － 三層樓公寓、11549呎、佔地17890呎、11單位、1989年建、全租滿 售價$2,195,000

冠軍店面與商場介紹

1. Whittier － 一層店面、5300呎、佔地23400呎、全租滿、2003年建 售價$2,050,000
2. Los Angeles－一層店面、7020呎、佔地7100呎、2006年建 售價$2,350,000

冠軍辦公大樓地產介紹

1. Brea － 二層大樓、11800呎、1992年建 售價$3,000,000
2. Covina － 二層大樓、7936呎、2006年建 售價$2,341,120
3. Irvine － 二層大樓、4950呎、1992年建 售價$2,295,000
4. Pomona － 二層大樓、20000呎、2009年建、佔地67950呎 售價$6,000,000
5. Monterey Park － 二層大樓、11013呎、佔地10652呎、1985年建 售價$1,875,000

冠軍商業土地介紹

1. Hemet － 47 幢Townhouse 用地、佔地2.69英畝 售價$2,149,900
2. Rancho Cucamonga － 商業用地 19.25英畝、近16號公路 售價$34,000,000
3. Pomona － 工業用地 1.12英畝、近60號公路 售價$880,000

愛家地產 唐冠軍

626-347-9459 sugarsweettang@yahoo.com

如家月子護理中心

歡迎您的到來

您一路辛苦了

豪華別墅備有多間套房20多年經驗美國註冊護士人員24小時照顧嬰兒名廚師專門料理產前和產後的食補有效調理避免產後肥胖。讓您和家人都享受到家庭般的溫欣快樂。

預約免費參觀 請電報(626)203-2877 傳真(626)291-2771