

<<虎步与狐步>>

图书基本信息

书名：<<虎步与狐步>>

13位ISBN编号：9787308088053

10位ISBN编号：7308088057

出版时间：2011-9

出版时间：浙江大学出版社

作者：费陆文//聂振亚

页数：246

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>

<<虎步与狐步>>

前言

感受郭台铭随着2009年鸿海富士康登上《财富》杂志全球500强排行榜第109位，郭台铭所统率的这家拥有百万员工的制造业巨无霸在全球的知名度达到新的高峰。

令我感到荣幸的是，自己曾在郭台铭董事长麾下近距离地工作多年。

1994年，我进入富士康集团中国总部工程标准处，担任品质管理工程师。

后来调入中国总部人力资源总处，担任管理训练中心行政师。

不久就奉郭台铭董事长之令，创办鸿海富士康大型内部刊物《鸿桥》月刊（如今已是中国最大的企业刊物）。

1996年，我又奉郭董事长之令创办致力于提升产品质量与流程品质的大型刊物《品质月刊》（后并入《鸿桥》）。

后来，我奉调进入郭董事长办公室工作，因为工作性质使然，我得以常常近距离地聆听他的教诲，也常常近距离地聆听他的训斥。

多年后，我感觉那也是一种享受。

我亲身感受着富士康一日千里的进步，直至它成为全球6C（Computer电脑、Communication通讯、Consumer Electronics消费性电子、Channel通路、Car汽车、Content数位内容）产业中的“制造之王”。

我也亲身感受了郭台铭高瞻远瞩的经营视野和争霸全球市场的雄心壮志，更感受了他身先士卒、振臂一呼、应者云集的企业领袖风采。

富士康正如郭台铭的处世风格，相当低调，因此在很长时间内没有广为人知。

直至近年来，由于业绩斐然及员工跳楼事件，投过来的镁光灯一下子把富士康照得发亮。

有关郭台铭和富士康的媒体报道一下子多了起来。

但这些报道多是从宏观上观照、解析富士康成长历程，或对具体事件进行报道，而对郭台铭本人的报道，多是有限的媒体之间辗转抄写的“神龙之首”。

这些描述对于希望进一步了解郭台铭其人的企业经营者、管理者和普通员工来说，未免不够解渴。

在惊呼鸿海富士康横空出世的同时，他们更希望了解一个活生生的郭台铭。

本书的写作动机和思路，正是基于此，而且力图以“传真”风格满足这样的需求。

郭台铭是一个性格相当独特的企业家。

他如虎一般，统率千军万马，极富强人领袖特质；他亦如狐一般，洞察力敏锐。

他认为，经营公司，要走出独特的“虎步”与“狐步”。

他又像是传统文化中一位严肃的家长，极富爱心地关注员工的成长和生活。

他的领导风格和管理手法，既体现了西方管理的严谨性，也体现了东方文化的艺术性。

读者可以一一体会本书中发生在郭台铭身上的故事，但不一定也不必要完全认同他的看法。

如果本书能给你带来思考和启示，那就是我的荣幸！

费陆文2011年春节于武汉东湖

<<虎步与狐步>>

内容概要

世人都识郭台铭。
他是世界富豪，拥有名闻天下的富士康.....关于他的新闻，层出不穷。
毋庸置疑的是，郭台铭带领富士康所获得的成功，让人们折服。
而他的经营智慧，正在被更多的人认可与学习。

前富士康员工十多年贴身观察，努力抓住了郭台铭的一些真实的小故事。
在这些故事的背后，隐藏着郭台铭怎样的人生态度和经营智慧？
公司经营、团队管理、员工驱动、产品制造，郭台铭究竟是怎样“抓小”，又如何“做大”的？

<<虎步与狐步>>

作者简介

费陆文，曾在富士康集团中国总部工作多年，后历任深圳大兴汽车集团营运总监、广东利泰集团助理总裁、深圳鹏峰集团副总裁等。

聂振亚，曾在富士康科技集团从事人力资源管理7年。
培训师、注册法律顾问、高级人力资源管理师、会计师、职业经理人。
中国人力资源开发研究会会员、中国法律顾问协会和深圳法律顾问协会发起人、会员。

<<虎步与狐步>>

书籍目录

作者序1 感受郭台铭

作者序2 足迹

第一章 激励

第二章 亲情

第三章 制度

第四章 成本

第五章 现场

第六章 流程

第七章 客户

第八章 员工发展和学

第九章 文化

第十章 斗志与执行

第十一章 竞争

第十二章 企业形象打造

附录：郭台铭经典语录与富士康经营理念荟萃

<<虎步与狐步>>

章节摘录

版权页：董事长夫人进车间1996年，富士康龙华电脑机箱厂成立。初期客户是当时全球个人电脑厂商中规模最大的美国康柏公司。由于品质不稳定，用海运方式发送到美国休斯敦的十个货柜中，客户抽样检查发现有两个机箱表面电镀不符合应收标准（AQL）。这些国际大厂的做法，不是把不良品剔除了事，而是全部退货！整整十个货柜！

退回来的机箱在龙华新建的简易厂房里堆积如山！富士康一面追查不良原因，予以快速改善，同时，也要对退回的产品进行100%的全检，良品留下，不良品则返工。品质全检的工作量太大，总部同仁奉命驰援。在接受短期检验标准训练后，他们即每天十四五个小时投入工作。当时正值盛夏，深圳的七月可谓烈日炎炎似火烧。而且，新建的厂房都是铁皮房，里面没有安装冷气，与蒸笼无异！在这样的环境中，不要说连续工作十多小时，普通情况下，就是半小时也受不了。富士康工程标准处的十多位同仁被带到作业地点，发现有部分人已在那里忙碌。其中有一位中年女士，正在一丝不苟地作业。下午，工标处温元庆经理（现已晋升为副总经理）过来，对那位女士说：“郭太太，你已忙了三天了，你去休息一会吧，这里有我们呢！”

“郭太太？难道是董事长的夫人林淑如女士？晚餐时，温经理向我们证实，那正是董事长的太太！大家被深深震撼！说实话，我们一边作业，一边就在发牢骚，同时还在琢磨着怎样找个理由溜回总部，以摆脱作业单调和炎热之苦。可是，董事长夫人居然已在这忙了三天。品质规划课的刘雪花说：“服了！哪怕是装样子做秀，能装一天我都彻底服了！”

“第五天，十个货柜的机箱全检完毕，林淑如女士才撤下火线。富士康投产PCE（电脑机箱），是在一边建厂、一边出货的高度压力下快速爬坡的。当年投产，当年即成为全球最大的电脑机箱厂。林淑如女士是郭董事长的前妻，可惜天不假年，她已经离开我们。作为无比尊敬和热爱郭董事长的部下，我们深深叹息！郭公子韵身份郭台铭的公子郭守正从美国普林斯顿大学毕业后，来到富士康龙华工厂做了一名普通员工。在郭台铭眼里，无论是旗下欧美公司的5000名外籍员工还是亚洲各地的员工，均一视同仁。他说：“差别不在于人种，差别在于有责任心与没有责任心，在于有头脑与没有头脑！”

“以前郭台铭针对富士康内部台湾地区干部和大陆干部的融合问题以及升迁问题，说过一句很精辟的话：“不分台干，不分陆干，只分能干和不能干！”

“当郭守正决定来工厂历练时，郭台铭问中央人力资源部何经理：“要是别人问他是谁？你该如何向员工说明？”

“何经理说：“不要向大家说明真相，让他以普通一员的身份工作！”

“郭台铭一听，立即“咆哮”起来：“你这话太不对！”

压力就是动力！我讲过太多次数！可你们只会跟着喊口号。

<<虎步与狐步>>

你要向大家讲清楚，他就是我的儿子，要让大家拿苛刻的眼光来看待他的工作态度和评价他的工作能力！

好让郭守正知道，身为郭台铭的儿子，要多五倍努力才行！

”郭台铭继续说：“你身为人力资源经理，年年奖励绩优员工。

奖励不是为了肯定过去，而是为了鞭策未来！

背着光环和荣誉的员工才会更加在意自己的言行和表现！

”第二天，郭公子在生产线上作业的消息立时传遍公司，人人都在好奇地看着郭守正，心中在嘀咕：

“虎父应该不会有犬子吧？”

”郭台铭痛批二弟郭台铭与其二弟郭台强的性格迥异，除了待人处事明显不同外，在教育子女的思路上也大相径庭。

被人拿出来议论最多的就是“乔丹事件”。

许多人都知道，郭台铭对儿子的管教以严格出名，他认为对小孩不能太过呵护，跌倒了要自己爬起来，以培养子女独立的个性。

他回忆说：“小时候住在父亲的警察宿舍，屋外水沟没有盖子，当时守正（郭台铭的长子）刚学会走路，阿嬷怕孙子不小心跌进水沟，想找木板把水沟盖起来，我却阻止他这样做。

”郭台铭表示，他的想法是，如果儿子掉入水沟不会爬起来，这样的儿子不要也罢。

郭台铭的二弟郭台强，可就是出了名的“孝子”。

2007年5月，篮球大帝迈克尔·乔丹赴台访问，郭台强还带着当时在念小学六年级的儿子，花2万新台币买产品抽两张入场券，当天甚至跟儿子同穿“乔丹装”，排队等3个小时，就为了陪儿子和偶像面对接触。

看到媒体来采访，郭台强笑着说，他不是乔丹迷，但宝贝儿子是。

身为老爸，平时工作很忙，难得有空好好陪儿子，这种感觉很棒。

只是这种亲子互动的做法，却被郭台铭批评了一番，郭台铭还公开在股东会上数落郭台强说：“穿这种鞋子又不会把篮球打得更好，鞋子不过就是买来穿的，如果我的小孩排队3小时抽门票，一定会被我抓来打一頓。

”长兄如父郭台铭的三弟郭台成，原来是富士康PCEBG产品事业群总经理，他比郭台铭小11岁。

多年来，郭台铭带着弟弟打天下，创立下了今天的事业和江山。

不幸的是，郭台成罹患白血病。

为了给弟弟治疗，毫不夸张地说，郭台铭跑遍了全世界。

直到2006年5月，他把弟弟送到了北京道培医院治疗，并做了造血干细胞移植手术。

北京市道培医院，是以中国著名血液病专家、中国造血干细胞移植奠基人、工程院院士陆道培院士的名字命名的。

医院由陆院士亲自出任医学总监，汇聚国内外血液病诊断和治疗领域的顶尖医疗团队，为来自国内外的血液病患者提供第一流的救治。

道培医院是诊断治疗血液系统疾病及恶性肿瘤疾病（如白血病、恶性淋巴瘤、多发性骨髓瘤等）的专科医院。

拥有全方位的血液病专项治疗技术，包括造血干细胞移植、免疫治疗、化疗等，其技术在全球都处于领先地位。

本来，郭台成在台大医院治疗，但他最终选择了道培医院，这是因为郭台铭经过多方考证、了解，跑了一圈比较下来，觉得还是道培医院提供的治疗方案和环境最为合适，并因此放弃了到美国就诊的计划。

选定道培医院后，郭台铭与院方联系，为弟弟选择了量身建造VIP无菌病房。

为了给弟弟最好的治疗，及时掌握病情，与院方沟通，郭台铭还专门购买了私人飞机，方便他来往两岸。

在这之前，郭台铭一年顶多去一两趟北京。

可是当时，日理万机的他创下了一年飞北京40多次的纪录，平均一个多星期就要去一趟。

他调动全世界的资源，组织顶尖的专家为郭台成会诊，购买设备、添置仪器。

<<虎步与狐步>>

郭台铭还给陆道培院士深深鞠躬，他说，要感谢院方为弟弟所做的一切，“不管结果如何，都要感谢”。

当然，用他自己的话说，还要帮弟弟进行“心理建设”。

不管自己的心情是多么复杂，他每次都不忘鼓励弟弟，要勇敢，要有勇气战胜病魔，要把命运掌握在自己手中。

每天，他都要给弟弟的主治医生打好几个电话，了解最新情况。

记得8年前在庆祝攻克Q37专案庆功宴上，郭台铭与日夜奋战数月的弟弟相见，紧紧握手后，用手摸摸同样高大身材的弟弟的头发，轻轻说了一句：你又多了好多白头发了。

令在场的员工无不动容。

此情此景，思之如昨，斯人已逝，音容宛在。

长兄如父，铁汉柔情。

该做的一切，他似乎都做了。

心思细如丝郭台成在道培医院治疗一年后，让段院长惊讶的是，郭台铭这位外表高大、做事严谨的企业家，却有着难得一见的细心。

段院长感叹：“刚认识他的时候，只觉得他霸气十足。

时间一长，就发觉他心思极细，为弟弟不辞辛苦，付出一切。

”郭台铭有一句名言：“胸怀千万里，心思细如丝。

”尽管他不是学医的，但是为了弟弟的病，他研究了大量的医学资料，找了无数专家。

所以每次在北京与专家会诊见面，他总能提出非常具体的问题，对每个细节都极其重视。

在弟弟去北京住院之前，郭台铭专门飞了几趟北京，为弟弟治疗打前哨战，与医护人员反复沟通，了解病人应该吃什么、穿什么，哪些能带，哪些不能带……从病床到衣物，无一不亲自打点。

2006年冬天，郭台成有次要去北京医院做放疗。

去之前，郭台铭专门让司机驾车带自己探路，因为他要了解弟弟从道培医院到北京医院这一路怎么走才不会有颠簸、需要多长时间、怎么走才最方便。

等到了医院，他发现有很长一段路，是要行走的，而且是露天的，没有长廊。

冬天冷，风又大，这让郭台铭很发愁，怕弟弟一旦到了户外就支撑不了。

他不信没有别的门，就四处寻找，还真的找到了一个人口，病人可以不用行走，直接入楼，那是医院的应急通道。

他又托人找到了院方领导，最后院长特批，为郭台铭开了那扇门。

郭台铭还亲自陪着弟弟去天津做放疗，因为使用的那台仪器只有天津才有。

他不辞辛劳，放下手中一切工作，陪弟弟连着去了三次天津。

不管有没有时间，郭台铭都坚持利用一切时间去北京看弟弟，甚至连春节也是在病房度过的。

除夕刚过，他带着老母亲和一家人在北京一住就是近十天。

都说男儿膝下有黄金。

他曾专程奔赴五台山，祈祷神灵能庇佑弟弟，助他恢复健康。

为了弟弟，他虔诚跪拜神灵祈福，腿都跪肿了。

<<虎步与狐步>>

编辑推荐

《郭台铭的经营故事:虎步与狐步》：取得成功的四个途径：抄、研究、创造和发明。
每家公司都要做好两件事情：新产品开发和产销平衡。
做出精密的产品，其实不在于手上的技术，而是在于脑袋里的观念。
公司要快速成长，一定要有“制造产品”和“制造人才”的双重能力。
质量，是价值与尊严的起点，也是公司赖以生存的命脉，简单地说，质量就是客户愿意用两倍的价格来向你购买产品或服务，而且还很高兴。
年轻人最重要的是“三对”：入对产业、选对公司、跟对主管。
在现代市场环境中，必须同时拥有狐狸的灵活和力震山河的虎威，公司治理，更需要走出独特的虎步与狐步，才有可能在激烈的竞争中胜出！
富士康前员工讲述郭台铭的身边事。

<<虎步与狐步>>

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>