大爱永生 · 积善余庆

王有柱

精卫填海，传承大爱

迄今 10 年，我往返台湾与大陆超过 100 次，停留台湾超过 600 天，从“有柱，你何时来台湾”到“有柱，你什么时候回北京”，如此执着与投入，因为这并不只是一场生意，而是为了将一位老人的智慧带回祖国。这位老人被誉为台湾经济奇迹的象征；他在祖国遇到危难之时慷慨解囊，捐资一亿元；他还捐助了 4300 所小学和大陆最大的捐助医院——北京清华长庚医院，并每年捐助 200 个人工耳蜗，价值 5000 万元人民币。他就是台塑企业创办人——王永庆先生。

台塑集团创办人王永庆先生

与王永庆先生的结缘于我而言是一件“家事”。我的恩师也是我的岳父刘震涛先生，原为第一任国台办经济局局长、海协会副会长。王永庆先生第一次到大陆，刘震涛先生一路陪伴、学习，几年的时间，完成海沧投资案的谈判和规划。其后刘震涛先生创建清华大学台湾研究所并任所长。2005 年王永庆先生授权刘震涛所长在大陆出版台塑“合理化”管理系列丛书。长时间耳濡目染王永庆先生虽为企业界的经营之神、但也常会回馈社会的种种善举和传奇，我更是向往能亲临台塑，亲见王永庆先生。

9 年前我离开知名跨国企业，开始投身教育事业。这成为了我人生的又一个起点。以此为开端，王永庆先生以及他的人生智慧，就是我脚步始终前行的方向。

我和我的团队在学习中成长，从一年 1 期到一年 20 期，积极组织服务了 2000 余位大陆骨干企业的中高层管理者到台湾学习台塑的管理经验，大家用“震撼”来形容学习的感受。

这 9 年，实在辛苦，因为我和我的团队要像精卫填海一样，填平理解的鸿沟；这 9 年，确实幸福，因为我和我的团队深信，磨合间，方能听到玄妙的共鸣。许多大陆企业都从学习中有了切实的收获，找到“合理化管理”的内涵。我们秉承以快乐做载体传递知识的理念，享受着带给他人的积极性改变，也确实影响了团员对台湾认知的改变。这 9 年，也有很多的遗憾。即将成行之际，王永庆先生却驾鹤西去，未能亲身感受他的教诲，亦未能当面感恩他的成全。万语难述衷肠，只将这 9 年的所有付出作为我们继续前进的基石，我和团队将继续努力学习、提升自己，创建新的机制，并承王永庆先生之志，宏王永庆先生之愿，

刘震涛老师率团拜会王永庆创办人

王有柱送给王永庆生平纪念馆的雕塑“携手”

把海峡变平台，将智慧播种，将大爱传承。

我将自己珍藏的“大爱永生”雕塑赠送给了王永庆生平纪念馆。“大爱永生”雕塑是林天强校友的代表作品。作品以爱之手的形象，用手携手的简洁动作，传达了人类互助大爱的真善美精神和对生命永远的热爱。

集腋成裘，传递“智慧火花”

在从2009年2月至今的8年多里，我往返了上百次台湾。如果仅仅是为了运营一个项目，或者经营一个生意，我想我未必执着至此。台湾对于我而言，像是一本写满传奇岁月的历史书，一片长满智慧的核桃林，让我一次次翻阅，一回回品味。

作为一家培训机构的负责人，我喜欢用“知识工作者”来作为我的职业标签。这些年，我通过培训，将近2000名大陆企业家带到台湾近距离感受台湾的“智”。很多朋友鼓励我尽快出书，将培训这种针对“固定人群”在“固定时间”内完成项目的形式扩大，让培训的产出扩展到更多的“学习者”，将培训场上即时碰撞出的“智慧火花”凝固、提炼。这对于一个理工男来说，确实是一件挺难的事。

毕业30年，15年的医疗企业工作经验，几乎让我成为挣钱的机器。但到中智培训中心的八年，让我可以从身边的学者、教授以及优秀的企业家身上学到很多曾经不曾留意的文化。我的转型得到我的岳父、时任清华台湾研究所所长刘震涛教授的支持，他还要求我尽量将在台湾看到的东西写出来。2015年2月，刘震涛先生仙逝，我下定决心要通过写书的形式，把好的东西记录下来。

在决定写书之后，这第一本书的内容就已经确定。毫无疑问，台湾智库——中卫发展中心在产业集群辅导方面20余年的经验是我最想分享的。在组织与策划大陆企业家到台湾学习的过程中，我们在探寻台塑这样卓越的大企业从小到大的成长过程中注意到，台湾中小企业从家族企业到企业家族再到社会企业的发展过程中，社会企业智库组织，尤其是中卫发展中心发挥了重要作用。

台湾中卫发展中心特有的“中心卫星工厂制度”（简称“中卫制度”）。通过“大手拉小手”，帮助中小企业紧密合作、相辅相成、共存共荣，形成多层次的金字塔型中卫组织结构，通过经营

同步、管理同步、生产同步的群体合作，进而健全产销体系，增进整体的对外竞争力。

早期，国民党从大陆带到台湾的企业很多是公营企业。在 1949~1965 年期间，台湾经济完成了从计划经济到市场经济的转型，产生了大量的中小企业。这些中小企业主拎着一个皮箱，带着样品闯世界，为台湾的经济腾飞做出了贡献。

1956 年，台湾成立了“生产力中心”这一组织，通过辅导企业掌握先进的生产技术，帮助企业提升竞争力。在过去的 60 年中，台湾“生产力中心”发展成为一个有近 1000 人的重要的顾问公司。1954 年建立的台塑关系企业，也是在这个时期成长壮大到世界 100 强企业。

陪同顾秉林（左）、姜胜耀（中）参观鹰潭华泉文化村

进入上个世纪 80 年代，台湾中小企业的无序竞争让企业的竞争力受到影响，为此，台湾经济部将下属的一个中卫小组推向市场，成立“中卫发展中心”，希望通过顾问公司引导，加强企业间的合作，促进中小企业抱团发展。

“生产力中心”强调企业内的竞争力提升，而“中卫发展中心”强调企业间的合作，走“合作伙伴之路”。两家机构在过去 30 年台湾的经济生活中都发挥了重要作用。“中卫发展中心”通过对产业集聚地区的长期辅导，形成了诸如台湾自行车产业的“A-Team”和数控机床产业的“M-Team”。在近几年世界经济论坛的地区和国家产业集群竞争力排名中，台湾地区一直处在前三位。

2010 年，在中卫发展中心成立 20 年之际，中卫发展中心的谷家恒董事长和苏锦伙总经理通过总结过去 20 年的经验将方法、工具与案例集结成册，分为 3 个系列 7 本书出版，希望将中卫经验得以推广，帮助更多的企业更好的发展。

2010 年，中智培训中心与台湾中卫发展中心开始合作，先后安排了 2000 多名大陆的企业高管、地方政府官员到台湾对标学习，从台塑的“合理化管理”到“卓越企业标杆学习”。我们既学习了像台塑关系企业这样的巨型企业家族的管理经验，也学习了台湾中国钢铁、裕隆汽车、研华科技、友嘉集团等台湾卓越企业的管理案例，还特别参访过捷安特自行车、台中精机等中小企业。我们深感，在企业管理这个领域的卓越企业都有很多的共同性。从 1995 年施正荣先生总结的“微笑曲线”到王永庆先生的“合理化管理”，都是华人的知识财富。为此，在征得中卫发展中心的伙伴同意以后，我们选择了《合作伙伴之路》为蓝本，整合了部分“合作网络”和”全员管理”中的案例，将我们看到的台湾企业的管理经验整理出书。如今，《聚变：产业转型升级的 C3 模式 — 台湾中卫体系经验与大陆实践》出版在即，希望能够为大陆的中小企业发展提供帮助，让更多的企业受益。

2015 年，中国 GDP 中服务业的比重首次超过 50%，标志着中国经济开始从工业经济时代转型到服务经济时代，但中国距离知识服务经济时代还有很长的路要走。世界先进国家的服务业占 GDP 的比重达到 70%，台湾地区的服务业占 GDP 的比重达到 67%，可以说已经进入了知识服务经济时代，因此台湾地区的知识服务业服务企业的经验对中国大陆很有借鉴意义，可以让我们在和世界一流企业对标的过程中，少走弯路。

（作者为 1982级自动化系校友）