



王石 人生哲学课

李世强◎编著

他是中国地产的领军人物；他是户外极限的运动健将；
他攀登珠峰，横跨两极；他是年轻人心中的偶像。

北方联合出版传媒(集团)股份有限公司

万卷出版公司

王石 人生哲学课

李世强◎编著

北方联合出版传媒(集团)股份有限公司

 万卷出版公司

© 李世强 2016

图书在版编目 (CIP) 数据

王石人生哲学课 / 李世强编著. —沈阳: 万卷出版公司, 2016.1

ISBN 978-7-5470-3938-0

I. ①王… II. ①李… III. ①人生哲学—通俗读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 267453 号

王石人生哲学课

责任编辑 郝 兰

出版者 北方联合出版传媒 (集团) 股份有限公司
万卷出版公司

联系电话 024-23284090 010-57454988

经 销 各地新华书店发行

印 刷 北京天正元印务有限公司

版 次 2016 年 1 月第 1 版

印 次 2016 年 1 月第 1 次印刷

成品尺寸 170mm × 240mm

印 张 18

字 数 200 千字

书 号 978-7-5470-3938-0

定 价 29.80 元

丛书所有文字插图版式及版权归出版者所有 任何翻印必追究法律责任

常年法律顾问: 徐涌 版权专有 侵权必究 举报电话: 024-23284090 010-57262357

如有质量问题, 请与印务部联系。联系电话: 010-57262361

前言

他热爱探险、喜欢登山、可以航海、也会滑翔，他走遍了世界各地，攀登过七大洲的最高峰，也曾到过南北的两个极。你可能会猜测这是哪位运动爱好者、旅行专家，但他真正的身份却是一个企业家。他，就是万科的董事长——王石。

对于王石，所有人的认知大概是万科董事长，一个热爱运动和攀登的人，但让人意想不到的，他其实是靠卖饲料起家，第一次创业，是做了一家饲料厂。而随后王石成立的“深圳现代科教仪器展销中心”也不是一家房地产公司，而是做日本先进电器设备的引进。可以说，在创业期，王石做过很多行业，即卖过电器、也卖过服装，还卖过饮料，更是搞过印刷……只要不违法，王石都希望可以尝试。王石正是凭借着他前期丰富的创业经验和敏锐的嗅觉，灵敏地感觉到房地产行业的商机。1984年，王石看到了房地产行业的前景，于是义无反顾地投入到这个行业中。而伴随着王石的进入，房地产就开始了一个万科神话。在王石带领下2008年销售金额达到478.7亿元，净利润40.3亿元，到2009年时，万科就在20多个城市成立了分公司，全国各地都出现了万科的房产。在质量和产量双重的保障下，万科不仅成为“第一个年销售额超千亿的房地产公司”，更随着影响和业绩的扩大，被华尔街评为“中国十大最受尊敬企业”。

万科作为地产行业的领军企业，不仅在利润上取得了丰硕的成果，在

企业的文化、管理、品牌影响、制度建立、社会责任等方面也摸索出一套科学的价值体系，成为了业界学习的楷模和典范。

王石的创业是成功的，王石的管理和销售模式也是让人膜拜的。但正当人们期待王石带领万科如何“横扫千军”时，他却在48岁时的壮年期选择了“退位”。人们的对于王石的这一选择充满了疑惑，但王石却说，个人如果太强大，这样的管理只能延续一代，他觉得，自己的强是对于能够看到未来，因此，他选择远离万科，他觉得这样可以让万科能够更长远的发展。王石曾说过：“当我离开万科后，企业还能一如既往保持正常发展，这才是我的成功和本事。”他这种“无为而治”的方式，充分体现了王石的睿智，在他离开后，万科果然如他所料，不仅没有衰败，反而呈两位数的增长率持续发展着。

离开万科的王石，也并没有远离人们的视野，他勇于挑战、不断攀登的性格和生活方式，不仅受到了企业家的追捧，更是得到了无数青少年的膜拜。

对于怎样定义失败，王石曾说：“我创建万科已近20年了，如果20年还不能离开这里，那是我的失败。我是非常强的，什么叫强人？强人就是绝对能控制局面的人。”

对于成功的定义，王石也有一番见解：“成功不在于一时，而在于你不能长久坚持；不在于个别的轰动事件，而在于你是不是默默地为了达到目标而努力。”他把成功写成一个公式：“成功100%=运气90%+理想主义5%+激情2%+坚韧意志2%+控制力2%+自省力2%+平常心2%-浮躁1%-懒惰1%-贪婪1%-依赖1%-没有同情心1%。”王石认为：“做人要有底线，坚持下去，成功就不是梦想。”

本书结合王石创业经历，深入简出地一层层“剥开”王石的故事，让读者看到王石如何一步步经营企业、如何一步步迈向成功、如何一步步挑战人生的极限……希望此书能够给予读者一些启迪，让读者能够从王石的人生智慧中获得感悟，让自己的人生也如此地绚丽多彩。

目 录

第一章 做人哲学：不管前方道路如何，绝不轻言放弃

哪怕不习惯，也要坚持干下去	003
做人要有激情、有梦想	006
勇于挑战，做承担责任的实践者	010
守住底线，是做人的基本	015
诚信之人，才会备受推崇	020

第二章 竞争哲学：强大的对手，让自己变得更好

想竞争，首先做到规范自我	029
尊重对手，并吸取对手精华	035

想有竞争力，企业先得学会平稳发展	040
无法控制成本，怎能在竞争中胜出	045
竞争从内部开始，保持最优秀的组合	050

第三章 创新哲学：没有新意就没有未来

背上过去成功的包袱，如何看到未来的变革	057
没有模仿，哪里来的创新	062
西方文化，并非不可借鉴	067
创新就是大胆借鉴，不拘泥于条条框框	071
创新也要随着市场环境变化而变化	075

第四章 战略哲学：目光一定要放的长远

眼光放远，企业才能走的长远	083
企业要发展，战略思路必须清晰	086
面对战略分歧，果断决策至关重要	090
战略发展首先要尊重客观规律	094
没有执行力，再好的战略也是白搭	098

第五章 团队哲学：21世纪，拼的是人才

人才才是企业核心竞争力	105
选拔人才，人品比能力更重要	110
以人为本，关注员工的成长	115
不要把过去的员工当成敌人	121
激励做的好，员工不会跑	124

第六章 领导哲学：过于注重管理，就会失去管理的必要

领导有时也需“不务正业”	133
董事长也只是个协调人	137
打造优秀的职业经理人	143
先进的制度，让企业更加健康	149
接班人无需培养，培养团队才最重要	156

第七章 品质哲学：高质量才会赢得好口碑

没有质量，万科就没有未来	165
质量是企业的命脉，是企业生命的一部分	170

自身存在问题，绝对不要回避	173
企业专业，消费者才放心	177
好质量打造好品牌，好品牌创造好招牌	183

第八章 服务哲学：客户的事没有小事

在投诉中逐渐完善、逐步成长	191
减少用户疑虑，提供周到服务	195
服务，要做就要做到底	201
不需要服务，才是服务之最	204
了解客户的关注，满足客户的关注	208

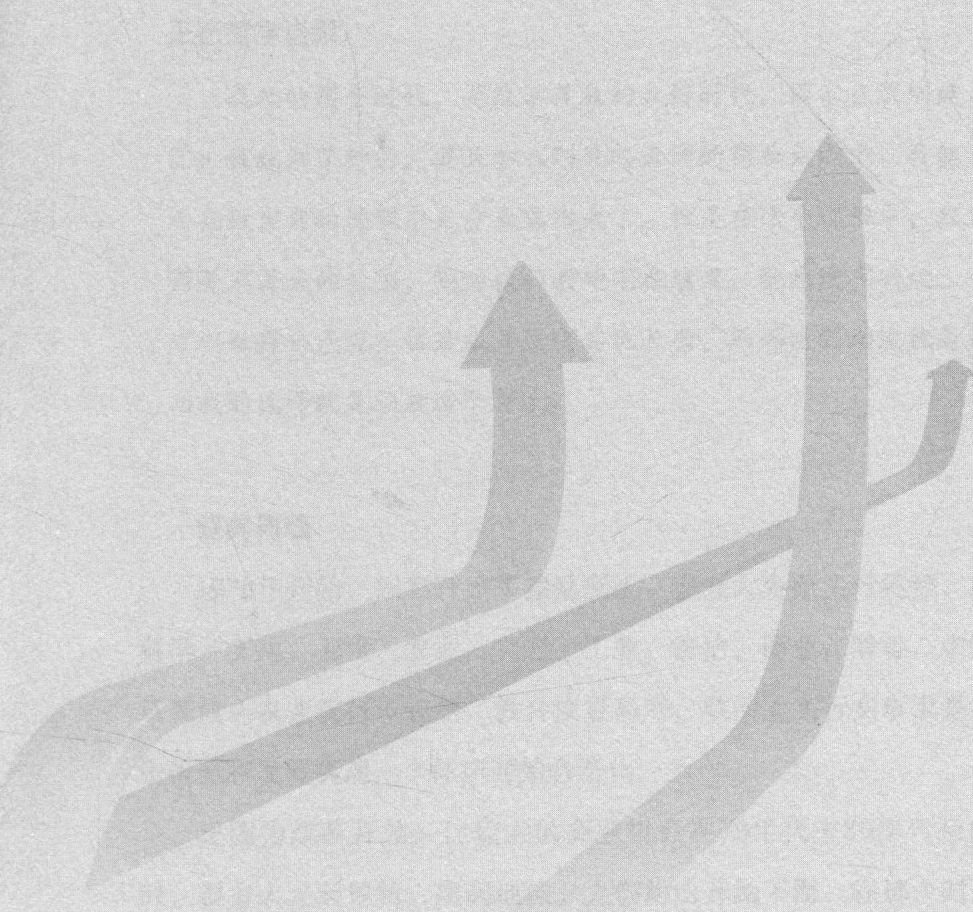
第九章 危机哲学：错误发生，学会承担

敢于承认错误，学会弯腰道歉	215
企业傲慢时，正是失败的征兆	219
追逐商业利润时需要保持自律的清醒	223
做企业要时刻提醒自己居安思危	227
不贪婪，不做价格领导者	231
在顺境中学会领导变革	237

第十章 企业哲学：做商品的生产者，做理念的引领者

做企业不能没有使命感	247
企业不能只想利益，环保同样重要	254
做企业，要有自己的风格	258
做企业公民，做有责任的企业	262
怀一颗感恩的心，将公益进行到底	270

第一章 做人哲学： 不管前方道路如何， 绝不轻言放弃



哪怕不习惯，也要坚持干下去

王石哲学语录：

我处的那个时代，是改革开放的大好时代，国家在深圳建立了特区，我就到了特区，并且加入到风起云涌的商业大潮中。我能干的一面在做生意的过程中充分表露出来了。但是在这个过程中，我发现经商并不是我的长项，因为我的兴趣不在这里，既然没有兴趣，又怎么可以做得出色呢？但是我并没有其他长项，而那时的潮流就是商业，而我的选择就是顺应这个潮流。

经典再现

1978年开始，国家开始了拨乱反正，在九大方面实行整顿，即教育、科学、文化、卫生、农业、交通、工业、法治、商业，等等，中国开始改革开放：农业实行承包制，教育恢复高考，政治上实行实事求是，在实践中检验和发展真理，个体户开始合法化……

正因为改革开放，比较大的商业机会在70年代末80年代初出现。当时，很多人走起单帮，摆起地摊。人们纷纷开始下海，在那个时代产生了中国第一批百万富翁。1980年以后，中国的商业环境更加宽松，利改税，个体户、个人公司开始进入市场。1980到1989这十年，全国各地都充斥着

商业机会。

当时的深圳是中国最早对外开放的城市，中国第一个经济特区，副省级城市，计划单列市，经国务院批准于1980年8月26日正式设立。作为第一个经济特区，深圳当时拥有国家赋予的引进项目审批权、人员因公出国出港审批权、外贸出口权、外汇管理权及许多其他经济管理权限，并且在税收、外汇管理、银行信贷、劳动用工以及人员出入境等方面也具备很多的优惠政策。除了这些条件外，深圳靠香港最近，成了经济发展机遇最好的地方。

具备如此优越的条件，很多人纷纷涌入深圳寻找创业机会。深圳也因此造就了一批又一批的大富翁。

就是在这个时代，原本在政府机关当公务员的王石因为不喜欢四平八稳的生活状态，所以辞职下海，而他选择下海的第一站也是深圳。初到深圳时，王石其实并没有明确的创业构想，在经历过几次创业尝试之后，王石结合当时的国内经济形势，经过慎重考虑，决定将公司业务放在房地产产业上。这并不是他最喜欢的，却是最适合当时社会商业环境的。此后，原本涉足多个行业的万科开始转向，可以说，这是王石真正创业的开始。

延伸阅读

创业这个词随着时代的发展，变得越来越时髦，越来越多的年轻人投入创业大军，然而，很多年轻人的创业十分盲目，很容易进入以下两个创业误区：

1. 跟着感觉走，缺少前期准备

青年人初出茅庐，既没经验又缺乏耐心，创业往往跟着感觉走，觉得

第一章 做人哲学：不管前方道路如何，绝不轻言放弃

某个行业有钱赚，或听别人说某个行业好，就将钱往里扔。很多人都因缺少市场调查分析等投资前期准备，入错了行而弄得血本无归。

确定创业方向有一定方法：先看哪一个行业适合发展，要结合自己的内部资源和外部环境来考虑，选出自己有可能进入的几个行业。然后有针对性地进行分析考虑，最后确定自己应该投资哪一个行业。如果只是看到某一行业当前发展迅速，赢利率高，规模正在逐渐扩大，就投资进入这一行业，而不对其未来发展前景做认真细致的调查分析，就极有可能因“误入歧途”而失败。

2. 眼光太高，对小生意不屑一顾

现在很多人在投资创业时，都将目光投向高、精、尖产品，不愿意做小产品，不愿意研究小项目，一开始就希望赚大钱，认为小打小闹成不了大气候。其实，世界500强企业中的美国吉利、麦当劳，当家产品也不过是剃须刀和汉堡包这样的“小玩意儿”。生产螺丝刀也好、绣花针也好，做成规模、做出品牌就有很大的前景。

现在的年轻人在考虑创业的时候，考虑得最多的是这个行业能不能赚钱，而不是自己能不能做得了。在这种心态的指引下，很多创业者盲目选择了与自身能力并不适应的行业，这样一来，事业取得成功，也成了不切实际的事情。

另外，对于初次创业的人来说，不妨选择一个自己喜欢的行业，对于该行业的兴趣有助于你熬过创业开始的艰难时期，你的想象力和创造力也容易被激发出来。然而，如果选择了自己不感兴趣的事情，那要怎么办呢？此时，认真的态度就成了创业的最大精神支柱。你必须要求自己认真对待，要求自己矢志不渝地坚持下去，这是一个成功企业家所必须具备的

品质。兴趣是可以慢慢培养的，态度才是决定成败的重要因素。既然做出了选择，就要拿出认真的态度，全力以赴，做好取舍，做一个敢想敢干、负责任的创业者。

做人要有激情、有梦想

王石哲学语录：

实际上，我是准备一生3次登珠峰的，也就是说60岁是第二次，我还准备70岁第三次去登。但是这次第二次登珠峰下来之后，就是身体恢复得非常非常迟缓。我这回暂时性的左眼失明，我觉得这是对我的一个警告。就是实际上你的身体已经不大适合再这样登环境这么恶劣的山，这样的一个探险活动。正好对我来讲，登山活动准备结束一段了。那再做什么，下段来讲正在彷徨呢，所以接受了这个邀请。但是最基本来讲，作为人生来讲，你一定是对自我的一个不满足，好奇、激情保持着，实际上你会找到新的坐标。

经典再现

企业经营者必须要有梦想，因为梦想是创业路上的动力源泉，一切的梦想和野心以及最后的成功，都需要一份对梦想的不离不弃，要知道任何

创造成功的过程都一定会经历不同的困难和痛苦。如果一个企业经营者丢失了最初的梦想，那么，他一旦遇到困难或挫折，就很容易颓废下来，甘做一个失败者。

很多的企业经营者都是白手起家的。他们成功的关键就在于，他们把梦想变为与自己共存亡的东西。王石就是个有梦想的人。哪怕是置身于生死边缘的汪洋之中，只要还能抓住一棵浮草，只要还有梦想和他共生死，就得努力抓住往上爬。只要梦想永在，坚持努力，梦想就总有实现的时候。

2010年的万科是光芒四射的，头上聚拢着千亿的光环，市场占有率跃居第一。然而，也是在这一年，王石对外界宣布未来3年他将逐渐淡出公众视野。当时，王石是这样说的：“明年1月份起，我就去哈佛做一年的访问学者，然后再去欧洲等地学习两年。”

这是王石给自己60岁制订的计划，他选择成为一名学者。尽管2010年万科的销售过千亿，但这并没有改变王石倔强与争胜的雄心。在王石看来，一个领导者，只有不满足于自我并且永远保持激情，才是一个优秀的领导者。

其实，王石本来就是一个不满足于自我，并且永远激情四射的领导者。

1997年，他抓住一个契机去了西藏，到了高原，呕吐，头疼，睡不着觉。这次特别的经历，反而唤起了他少年时代的梦想，于是就开始热衷登山、探险，直到现在。

“我当兵的时候是在汽车团，汽车团旁边就是航校，看着一架架飞机起飞就特别羡慕。到了1998年我学飞滑翔伞，实现了蓝天翱翔的梦想，一