

SHENGZHE WEIWANG
WANNENG YAOSHI DE XIULIAN ZHILU

剩者为王

“万能钥匙”的修炼之路

王卫军\著



从事健康事业十八年，每次我介绍自己的时候，我都会这样说：我姓王，剩者为王的王，不过这个“剩”不是胜利的“胜”，而是剩下的“剩”。

我用此比喻坚持到底的力量

红旗出版社

SHENGZHE WEIWANG
WANNENG YAOSHI DE XIULIAN ZHILU

剩者为王

“万能钥匙”的修炼之路

王卫军\著



从事健康事业十八年，每次我介绍自己的时候，我都会这样说：我姓王，剩者为王的王，不过这个“剩”不是胜利的“胜”，而是剩下的“剩”。

我用此比喻坚持到底的力量

红旗出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

剩者为王：“万能钥匙”的修炼之路 / 王卫军著 .

——北京：红旗出版社，2014. 7

ISBN 978 - 7 - 5051 - 3094 - 4

I . ①剩… II . ①王… III . ①市场营销学 IV . ①F713.50

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 099808 号

书 名	剩者为王——“万能钥匙”的修炼之路		
著 者	王卫军		
出 品 人	高海浩	责任编辑	栗博莉
总 监 制	徐永新	封面设计	武守友
总 策 划	张 宇	执行策划	曹 闯
出版发行	红旗出版社	地 址	北京市沙滩北街 2 号
邮政编码	100027	编 辑 部	010-64037144
E-mail	hongqi1608@126.com		
发 行 部	010-64024637		
印 刷	北京京海印刷厂		
开 本	787 毫米 × 1092 毫米	1/16	
字 数	200 千字	印 张	12.75
版 次	2014 年 6 月北京第 1 版 2014 年 6 月北京第 1 次印刷		
ISBN 978 - 7 - 5051 - 3094 - 4	定 价	46.80 元	

欢迎品牌畅销图书项目合作 联系电话 010-84026619

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，本社发行部负责调换

你知道拳击场上什么对手最可怕？

就是你用尽全力，无数次击倒对手，等到你的手臂都打得骨折了，却发现他摇

摇晃晃地又站起来了。

想剩下，首先要有“抗击打”能力，想为王，

你就要智慧地“活”下去。



▲作者和希望小学的孩子欢聚一起



▲作者带领同修们一起去希望小学



▲作者与功夫爹和孩子们



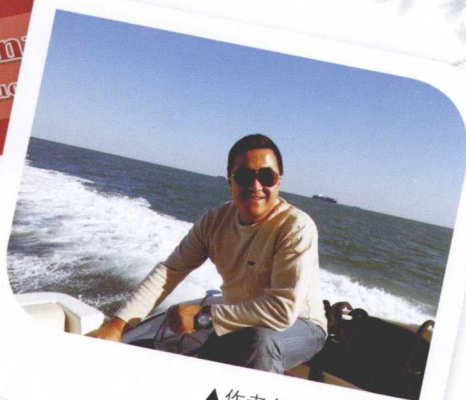
▲作者为红嫂庆百岁寿辰



▲作者为功夫爹募捐善款



▲作者参加女儿毕业典礼



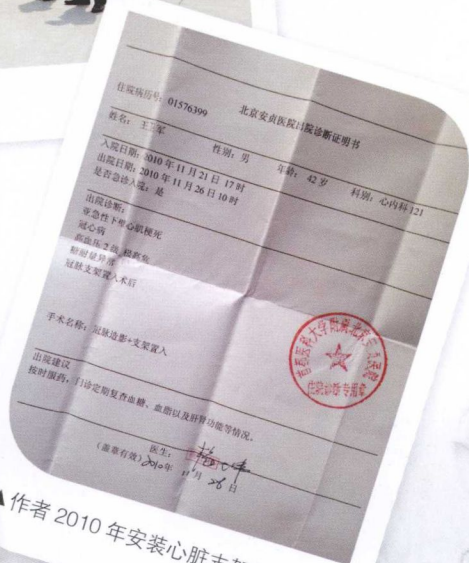
▲作者自驾游轮出海



▲作者出差旅途



▲作者 2005 年手术取出的胆结石



▲作者 2010 年安装心脏支架医院诊断书



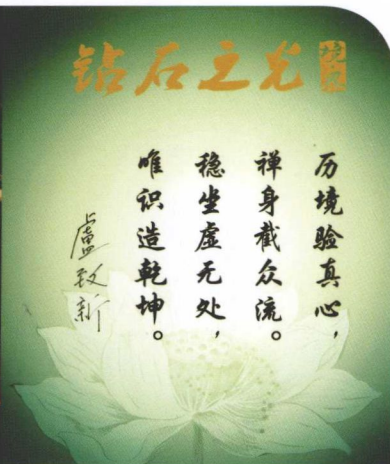
▲作者参加各地教导型企业企业家联合会活动



▲作者参加陕西教导型企业企业家联合会仪式



▲作者与境界导师卢致新



▲作者在泰山 境界禅修



▲作者受邀参加 2014 年央视春节主题晚会



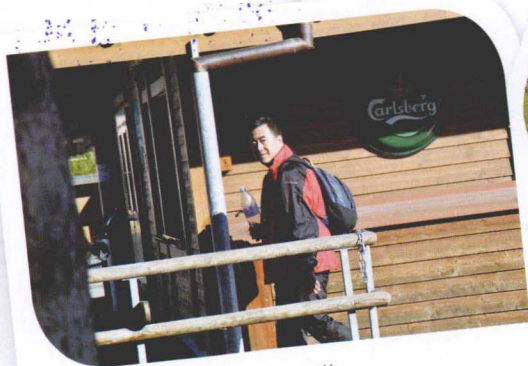
▲作者和少林寺第30代方丈释永信



▲作者与心理学家张怡筠一起参加活动



▲作者在英国博士学位授予仪式



▲作者在英国游学



▲作者在英国游学

人生就是一场修行



目 录

CONTENTS

人生就是一场修行

生死临沧——写给所有打开这本书的读者的诚恳忠告·····	3
无法超越的巅峰之作——纪念十周年庆典两周年·····	7
康佰首次央视广告出台始末·····	15
做事要有天分·····	20
板砖破武术·····	21
使命宣言：我要帮助更多的人成就事业梦想享受财务自由·····	23
借力使力不费力的多赢战略——看创新商业模式的意义·····	25
五台山大螺顶带回来的感悟——断除人生四烦恼·····	36
我所体验到的吸引力法则（上）·····	39
我所体验到的吸引力法则（下）·····	43
你需要被感恩么？·····	46
痛了，自然会放下·····	49
★ “万能钥匙”原创语录 ★ ·····	54

温情洋溢希望小学

暖暖康佰情 莘莘学子心——北京康佰希望小学捐赠仪式简报	89
云南省罗平县阿岗镇“北京康佰希望小学”简介	91
爱心永存——致康佰集团总裁王卫军先生的一封信	97
北京康佰希望小学部分优秀学生抵京，应邀参加夏令营	98
心动、行动、情动——致康佰集团总裁王卫军先生的一封信	100
别样云南——康佰希望小学之旅	102
爱的教育 德的点拨——北京康佰希望小学校长的感谢信	106
北京康佰希望小学致家长信	107
北京康佰希望小学来信	108

工商管理博士学位论文

《民营企业文化建设与企业竞争力研究——以康佰集团为例》

摘 要	118
第一章 绪 论	119
第二章 文献综述	123
第三章 民营企业文化建设在保持和强化企业竞争力中的作用	132
第四章 民营企业文化建设的重点与难点	144
第五章 民营企业文化建设案例研究——以康佰集团为例	154
第六章 加强民营企业文化建设的思考	170
第七章 结 论	183
参考文献	186

人生就是一场修行



生死临沧

——写给所有打开这本书的读者的诚恳忠告

可能有人在我的相册中发现过这几张照片，不明白这个照片是什么意思。我也不愿意回忆这次有惊无险的历程，毕竟它给我的痛苦太多了。

2005年10月，广州公司突生变故，正在沈阳出差的我立刻放下所有行程紧急飞回广州主持工作。当时公司上下一片惊慌，我当机立断，采取措施稳定公司内部员工，保障工作的正常运转。历经半个月的努力，终于使公司运营恢复稳定，我悬着的心也放下一半，继续我的行程。然而，巨大的压力其实早已经引起了我身体内部的某些变化……

云南，一个在康佰不断创造奇迹的市场，2005年的业绩突飞猛进，意外惊喜层出不穷，特别是在富源，一个属于全国贫困县之一的市场，诞生了一位单店业绩超过380万的年度销售冠军；同样，在贫穷的临沧，一对恋人带着对康佰的满腔热血，揣着5000元现金，坐了两两天两夜的车，翻山越岭来到这里扎根，不到一年的时间，就做到了90多万的业绩，更让人难以想象的是，这些业绩就是2680元的单人豪华床垫累计的结果！

因为路途遥远且艰难，公司基本上没有支持过这个市场，完全是他们自己在奋斗。为了支持这对年轻人，我承诺来临沧支持他们一场会议，时间就定在10月底。虽然前期身体已经出现不祥的征兆，但是想想这

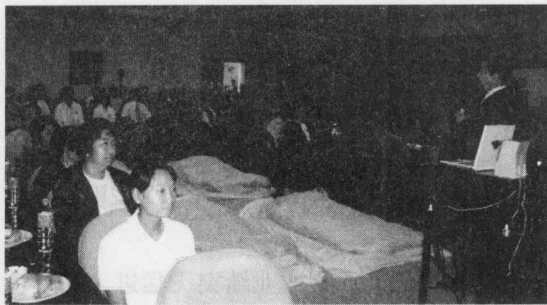


临沧酒店



对年轻人创业的不易，我还是坐上了飞往临沧的飞机。40分钟的飞行，飞机降落在临沧位于山顶的机场。

不知是谁说过，越是贫穷的地方景色越是美丽。临沧的风景确实很养眼，我一路欣赏着风景，这个城市只有一个红绿灯，只有一个不到一百平米的超市。而当我来到这个城市唯一的高档酒店门前，一下车就被一条夸大宣传的横幅弄得哭笑不得，转念一想，“国际集团”就“国际集团”吧，这里面也蕴藏着临沧康佰人的企盼。



会议现场

早餐吃过，听完会议布置，我开始感觉不太对劲了。前两天胆囊疼痛的感觉又来了，难道这么不是时候？终于，越来越剧烈的疼痛开始袭击我，豆大的汗珠堆满脸颊。我知道这次是来真的了。马上吩咐主持赶紧去给我买

消炎药，安排输液。无论如何也要压住，因为下午就要开会了。一会儿功夫，酒店医务室的人员便来到我的房间给我输液。两瓶液体很快输完了，但是疼痛一点没有减轻。我蜷缩在床上，忍着，忍着，信念告诉我，一定要坚持，马上就要开会了，顾客都通知了，没有临时可替代的讲师，没有！

下午1点30分，会议准时开始，憨厚的临沧顾客早早地来到会场，他们早就盼望着听我的讲课。我弯着腰，忍着疼痛，走进会议室。我知道，我必须挺过去！我擦擦汗水，重整笑容，走上舞台……

有过胆结石的人都知道，发作的时候人是根本站不直的。我站在舞台前，熟练地表达和发挥着，但是我不敢挪步，因为我知道多挪一步疼痛就有可能击倒我。病了还是老了？这是我在讲课中经常讲到的一句话，如今的我正处于这样的情况下。一个小时，我感到比一天都长，汗水已经湿透了我的衬衫、西服，我能感到汗水顺着大腿流下去，但是我不敢动。终于，我的课讲完了，主持人第一时间冲

上来，可以说是从我手中抢走了话筒。我朝主持看了一眼，用眼神告诉她我要离开。于是，我在热烈的掌声中微笑着走出了会议室。

在会议室外，我见到了哭成泪人的店长。我知道主持人已经告诉了他们一切，我拍拍他们的肩膀说：“进去攻单吧。”转身走出了酒店直奔临沧人民医院。

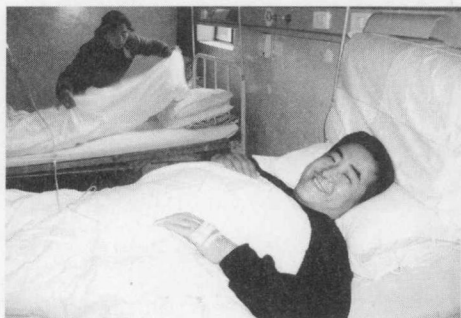
在医院的过程是我感到后怕的惊魂时刻。

由于每天只有一班飞机飞昆明，我今天肯定是回不去了，只有等到明早飞机飞回来。我躺在医院的床上，看着挂在铁架上的液体一点一点地流进我的血脉，疼痛不断地袭来，我终于忍不住叫了医生。医生过来看看情况，神情严肃地跟我讲：“必须马上手术，不然一旦胆囊破裂，甚至会危及生命，这后果不堪设想。”我真的不想在这个山高路远的地方做手术，我央求医生给我止痛！从下午五点到深夜，我连续打了五针吗啡，昏昏沉沉地度过了痛苦的一夜。主持人赶过来结账，除了吗啡，整整输了一个晚上的液体，结果只花了一百多一点点。这是输的什么药啊？哪有这么便宜的药！只有一种解释——是葡萄糖加了一点消炎药。

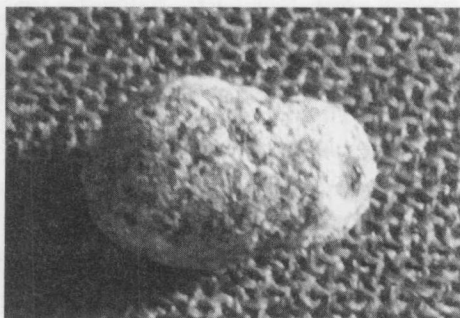
次日，我赶往机场。谁想，本来九点飞来的航班却因大雾延迟到中午12点。我半躺在全球通贵宾室的沙发上，紧紧闭着双眼，忍着，忍着……



忍痛讲课



劫后余生



取出的胆结石



终于，飞机来了，终于飞机到昆明了，终于见到了昆明的员工，终于被第一时间送进医院，终于被推进了手术室……

当我醒来的时候，我已经躺在 43 医院的病床上，旁边放着比鹌鹑蛋大一点的胆结石。当时我脑海中只有四个字——劫后余生。

时过 5 年了，现在想起来还是心惊胆颤。去年公司再次出现危机，很多人不理解我为什么会拼命维护这个品牌，只有我知道，这个品牌是我用命换来的。生死临沧，这是我终身难忘的记忆，也是我自己事业发展道路上的一个真实写照。今天写出来，是想告诉所有翻开这本书的读者，天底下没有免费的午餐，一个人能发展到什么程度，关键就要看他为这个目标付出到什么程度！





无法超越的巅峰之作

——纪念十周年庆典两周年

难忘的2009年，是康佰品牌的第十个年头，也可以说是康佰成立十年来最具有纪念意义的一年。随着几家同类产品引发的市场竞争愈演愈烈，战火烧遍全国。在北京公司总部和上海广东公司的联动下，全国康佰人在各地掀起了康佰品牌保卫战。在与同类产品竞争中，有些店长和市场人员冒着被对手诬陷、谩骂甚至人身威胁等危险在坚守着。在公司领导正确的引导下，迅速出台了一个个稳定市场的有力措施，经过半年的奋战，康佰的阵营开始出现稳定局面。这时，又一个问题摆在所有人面前：原来两年一次的公司庆典今年还开不开？在上海八周年大会上，我承诺的北京人民大会堂的十周年大会还能不能兑现？市场上也发出了十周年到底开不开的声音，甚至竞争对手都说十周年大会黄了，开不成了。