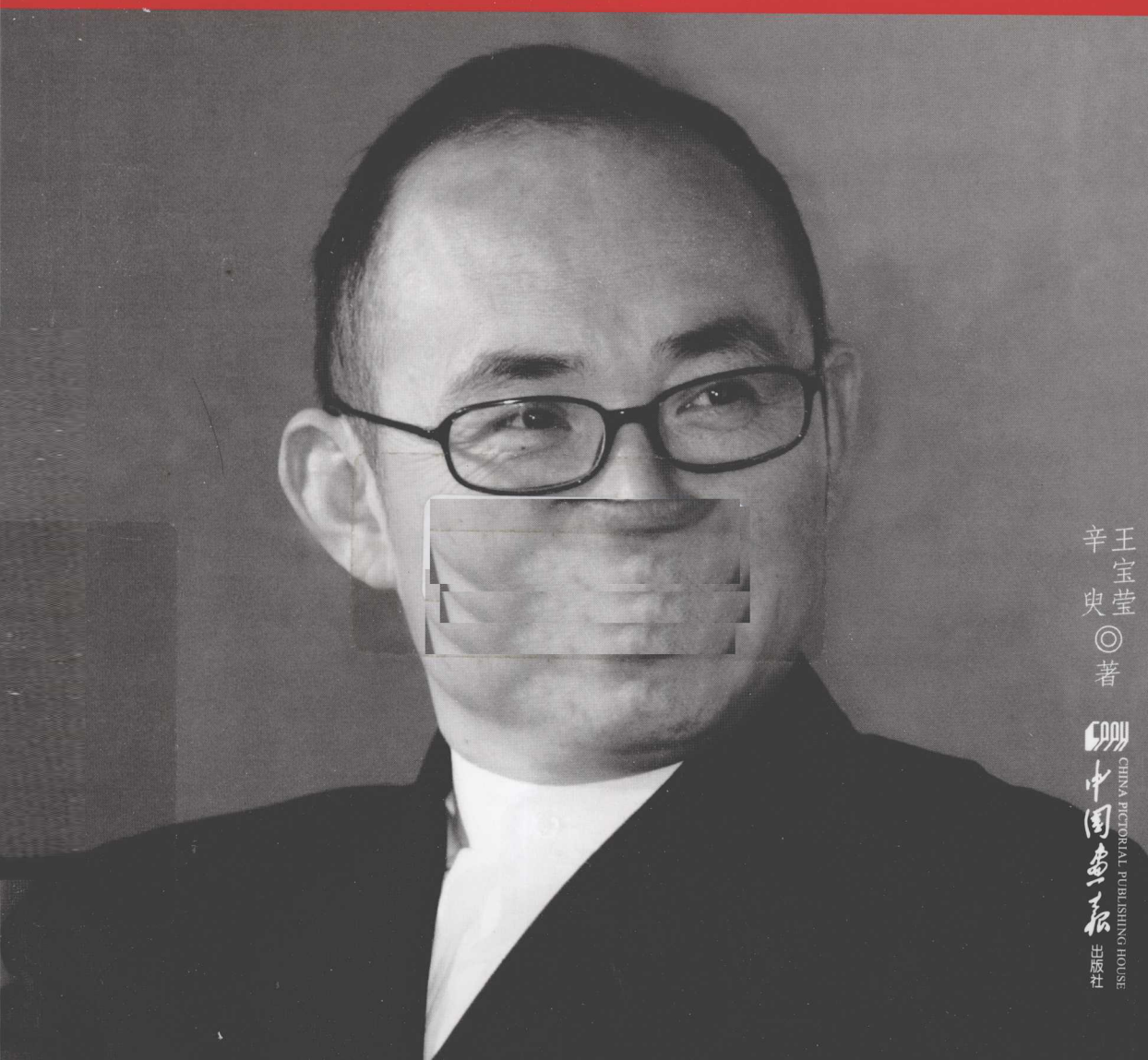




◎SOHO中国◎

潘石屹 生意经



王宝堂
辛夷◎著

中国
CHINA PICTORIAL PUBLISHING HOUSE
出版

SOHO中国

辛夷 王宝莹◎著

潘石屹

生意经

中国书画出版社
CHINA PICTORIAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

SOHO中国潘石屹生意经 / 辛夷, 王宝莹著. — 北京: 中国画报出版社, 2010. 11

ISBN 978-7-80220-797-4

I. ①S… II. ①辛… ②王… III. ①房地产业—企业管理—经验—中国 IV. ①F299.233.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第201892号

书 名 SOHO中国潘石屹生意经

出 版 人 田 辉

作 者 辛 夷 王宝莹

责 任 编 辑 张光红

出 版 发 行 中国画报出版社

地 址 北京市车公庄西路33号 邮政编码 100048

电 话 (010) 88417359 (总编室兼传真) (010) 68469781 (发行部)
(010) 88417417 (发行部传真)

网 址 <http://www.zghbcbs.com>

电 子 信 箱 cpqh1985@126.com

印 刷 三河市三佳印刷装订有限公司

监 印 敖 晔

经 销 新华书店

海外总代理 中国国际图书贸易集团有限公司

开 本 720mm×1040mm 1/16

印 张 19.25

版 次 2010年12月第1版 2010年12月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-80220-797-4

定 价 39.80元

(如有印装质量问题可调换)



前言

潘石屹是个很有想法的人，从SOHO现代城开始，一座座建筑史诗诞生于潘石屹之手。

潘石屹还是一个纯粹的商人，他说：“不管做什么行业，只要纯粹就好了，人就怕不纯粹。”

潘石屹又是地产明星，一个善玩概念、精于反策划、娱乐明星似的地产大佬。

中央电视台曾经这样评价潘石屹：在中国房地产商中，潘石屹不是最有钱的，他的公司也不是规模最大的，但他和他的SOHO现代城绝对是最会吸引人们眼球的。

潘石屹在京城地产界里绝对是个另类，但是也正是有了另类的潘石屹，才有了如同概念般的现代城，才为中国房地产界增添许多新思维、新元素。现代城从启动到入住，凡是能让项目搁浅或名声扫地的事，潘石屹遇见了不少：销售部门人员的集体跳槽、氨气事件、前门事件……林林总总，不绝于耳。如果换了其他人，工程可能早就寿终正寝了，可潘石屹能挺过来，因为他是个不折不扣的另类。

他的理念一直被模仿，从未被超越。潘石屹说：“我去昆明时还看到了有SOHO风格题材的楼盘。”直到现在，SOHO概念对中国房地产的影响仍然很强盛，不仅北京房产市场出现了不少模仿现代城的楼盘，国内其他省市也有30个左右的楼盘在SOHO现代城成功之后，借用SOHO这个题材概

念。后现代城、西现代城等干脆连名称都直接“拷贝”了过去。

潘石屹还是前卫的，他和自己的妻子张欣投资了由亚洲12位顶级建筑师设计的“长城脚下的公社”，2002年参加威尼斯建筑双年展，获得了投资拍摄“建筑艺术推动奖”。

在网络、摄影、出书、拍广告等“不务正业”的爱好面前，潘石屹也玩上了“前卫”。值得一提的是在影片《阿司匹林》中，潘石屹出演男一号——一个“海归”。用他老婆张欣的话说就是：“你一个纯种的‘老土’也敢演‘海归’？”影片中，他与梅婷上演了一段精彩的夫妻戏，同时也把自己“完全娱乐化”，走向时尚前沿。

现在的潘石屹，用另类、前卫等词汇已不能全面地形容了，似乎只有一个字眼可以概括他和他的SOHO王国，那就是——奇迹。

遥想当年，对成功的渴望使潘石屹扔掉了“铁饭碗”走上了闯天下、干事业的道路。商场如战场，在历经了重重艰难之后，他最终获得成功，这不能不说是一个他自己创造的奇迹。



第一章

纯粹的生意人

“我是一个纯粹的生意人”，潘石屹这样评价自己。潘石屹用自己的行动告诉人们：生意人就要有生意人的性格。成功的商人首先要目光长远，短视者是赚不了大钱的。潘石屹不光眼光长远，脑子转得也快，他经常能把一些别人想不到的先进理念引入房地产行业，靠着自己的坚毅和执著维系着自己的商业梦想。潘石屹把自己的工作看做是自己生命的一部分，这体现着他对经商业的热爱。同时，他懂得和和气气生旺财的生意经，真正把自己的客户当成“上帝”看待，充分体现着自己“人抬人上”的经商理念。

1. 眼光决定事业大小：不后悔离开万通·····	03
2. 圈子里，每个人都有机会·····	07
3. 把经商看做是一项事业·····	10
4. 钱不会走错路·····	13
5. 理想+执著=成功·····	17
6. 玩转SOHO概念·····	22
7. 到国际市场去打拼，占据一席之地·····	25
8. 帮助客户，实现共赢·····	28

第二章

不求“大而全”，但求“小而精”

“适合自己的才是最好的”，生意人坚守这样的理念，潘石屹也不例外。他只按自己的想法做事，不会去疯狂地圈地，不去盲目地扩大自己的企业规模，“大而全”的企业潘石屹不认可。他认为商人第一要务是谨慎，一味地追求做大做强会使自己过早地陷入泥潭，所以他主张“小的才是美的”，尤其是在当前金融危机的大环境下，专则精，坚持自己的所长，专心做好每一件事情，才是潘石屹和他的现代城所要做的。

1. 坚持自己的经营模式..... 33
2. 小而精：最关键在于“保守”..... 37
3. 一定要面向市场..... 42
4. 专则精：只做房地产一项..... 45
5. 专注所长..... 49
6. 不盲目圈地..... 53

第三章

真理不是说出来的，而是干出来的

一个人若想成功，不脚踏实地地苦干是不行的。商场瞬息万变，没有现成的经验可以照搬，只有摸着石头过河，自己摸索经营之道。潘石屹机敏异常，善于抓住机遇，最终在房地产行业中脱颖而出。但面对成功，他很冷静，很有大将风范，很快就又专心致志地投入到新的“战斗”中去。

1. 摸着石头过河..... 59
2. 敏感的潘石屹..... 62
3. 专心做好一件事情..... 66

4. 世界上没有所谓的成功, 只有脚踏实地的结果·····	70
5. 期待不等待·····	74
6. 中国内地按揭贷款的“始作俑者”·····	77
7. 知道工作, 还要知道为什么工作·····	81

第四章

伟大的事业从梦想开始

除非先拥有一个梦想, 否则将一事无成。翻开世界历史, 最引人注目的事件都是由梦想引发的。希伯来的奴隶们之所以能够从埃及大批成功逃离是因为摩西(《圣经》故事中古犹太人的领袖)受到神灵的感召, 梦想他的人民会获得自由。美国革命的发生, 也正是由于人们梦想着自由、民主和正义。马丁·路德·金曾用他的演讲“我有一个梦想”来激励他的人民。潘石屹也有自己的梦想, 那就是自己的CBD房地产之梦。如果说中国地产界谁出手最快, 潘石屹是个好答案。潘石屹还是个追求卓越的人, 所以他有着非常人的眼界, 他一手打造的SOHO现代城的建筑精神就说明了一切。同时, 是梦想让潘石屹变得更加现实, 他果断放弃投资住宅地产, 逐渐向投资商业地产转型, 最终凭借自己的机智, 使理想之光照进了现实。

1. 把握好趋势: 未来房地产行业追逐的就是好的地段·····	85
2. 拿明天来思考今天·····	89
3. 商业地产转型: 摆脱住宅地产思维·····	92
4. 讲求细节的SOHO建筑精神·····	95
5. 放长线, 钓大鱼·····	98

第五章

商人首先要有自信，但更要讲诚信

自信是商人必备的精神素质，潘石屹正是靠着自信获得了人生的第一桶金。成功后的潘石屹始终坚信：自信是战胜恐慌和危机的利器，因此他做事时始终自信满满。但是，作为一个成功的商人，光有自信是不够的，人无信不立，诚实守信才是决定经商成败的第一要义。投机取巧或许会带来一时的利益，但最终能够使商人成功的只有诚信。

1. 自信带来的财富.....103
2. 唯有信心才能战胜恐慌与危机.....106
3. 相信自己的判断，始终走在政策前面.....109
4. 树立诚信品牌.....113
5. 嬉笑怒骂之中坚守着自己诚实的本性.....117
6. 信用是最大的资本，诚信是企业基本的责任.....120
7. 诚信：生意人的防护罩.....124

第六章

生意人的草根哲学

出生在甘肃天水农村的潘石屹是名副其实的“草根”，但草根有草根的生存之道和处世哲学。低调务实、平凡简单是潘石屹追求的生活状态，既然选择了经商，潘石屹还算是兢兢业业，也具有了不计较得失的大家风范。经商让他懂得了团结一切可以团结的力量共同奋斗，把大家拧成一股绳“为人民服务”。虽出身“草根”，但激烈的商战让潘石屹有时也不得不追求“洋气”。潘石屹时常反思自己，“亦中亦洋，不走极端”是他领悟到的中庸哲学。

1. 写博客的生意人.....129
2. 以低调的方式高调着.....132

3. 团结是最重要的时尚	135
4. 船锚要起作用，就必须埋没自己	138
5. 拥有得多，不如计较得少	141
6. 反思成功：认清你自己	144
7. 节俭的潘石屹	147
8. 亦中亦洋的中庸哲学	150

第七章

治大国若烹小鲜

管理是门艺术，并不是所有的企业家都能参悟其中的道理，但是作为领导者，你至少要了解管理的基本原理，这样才不至于在日常经营中摸不着头脑。无论是管企业，还是管人，潘石屹都有自己的一套理念，从末位淘汰制到简单原则，无不闪烁着他独特的商人智慧。潘石屹是一个善于倾听的人，这也让他赢得了下属的充分信任，让SOHO中国在一片和气中乘风破浪，大步向前。

1. 企业家要懂管理	155
2. 授权、放权的艺术	158
3. 末位淘汰制	162
4. 保持每一个人的个性，发挥每个人的潜力	165
5. 无为而治	168
6. 最好的管理就是少管理	170
7. 做一个善于倾听的人	173
8. 要具备信任他人的品质	176

第八章

化危机为机遇

“挖人事件”、“氨气事件”……一个个的危机接踵而至，面对危机，潘石屹没有手忙脚乱，没有怨天尤人，而是坦诚地面对媒体，面对大众，最终赢得人们的支持。潘石屹认为，在公司成长的过程中，事事如意、样样顺心的情况是罕见的。事实上，逆境多于顺境，失败、挫折、打击和危机，常常伴随着公司的成长。一个企业家称职与否，不仅取决于其是否有强烈的创业意识、娴熟的专业技能和卓越的管理才能，而且在更大程度上取决于其面对挫折、摆脱困境和带领自己的团队超越困难的能力。同时，作为企业家，还要时刻居安思危，方可防患于未然。

1. 在危机中寻找商机····· 181
2. 氨气事件——透视潘石屹的危机管理····· 184
3. 危机意识，什么时候都不能丢····· 187
4. 潘石屹的前门教训····· 190
5. 不冒进，做生意不是你想多快就能多快的····· 193
6. 挖人事件——坦诚对待媒体····· 196

第九章

房地产竞争靠的是“密码正确”

“没有金刚钻，别揽瓷器活”说的就是出来混要靠真本事。潘石屹就有真本事，所以他能活到现在。从鼓励产品创新，到打造SOHO品牌，潘石屹让所有人都知道了他的大名。品牌做出来了，你靠什么维护？靠个人形象。摊子铺开了靠什么支撑？靠掌握市场。每个行业都有每个行业的密码，掌握不了密码的人肯定吃不开，转不动，更干不成大事。潘石屹正是靠自己密码正确的经营理念在中国房地产市场上做得风生水起。

1. 鼓励创新····· 203

2. 创造力才是企业的核心竞争力·····	206
3. 创新, 打造自己的品牌·····	211
4. 要注意个人形象·····	214
5. 创新的产品总会有争议·····	218
6. 快鱼吃慢鱼·····	224
7. 密码正确理论·····	227
8. 做好产品定位·····	231

第十章

一个务实的理想主义者

潘石屹和张欣, 一土一洋, 结合得天衣无缝。曾经很多人都很关注一个纯种“老土”是如何娶到个喝洋墨水的老婆的, 但是现在人们更多的是在关注潘石屹的生意, 关注他是怎样一步步走向成功的。务实、简单, 懂得与人合作, 懂得舍弃一些不该自己得到的东西, 有理想但是很务实, 不搞英雄主义, 就是他的成功之道。

1. 市场最确定的就是它的不确定性·····	237
2. 不仅明白做什么, 还要明白不做什么·····	241
3. 做事力求简单·····	244
4. 若不合作, 任何力量都是弱小的·····	247
5. 永远不做大多数·····	250
6. 英雄是属于过去时代的·····	253
7. 让自己主动“归零”·····	256

第十一章

任何投机的事都不要去做，也不要去想

有人说潘石屹是个“机会主义者”，他自己却说做生意难免会“剑走偏锋”，但自己要把握住一个度，敢冒险但绝不投机。潘石屹是个非常有原则的人，这么多年来他一直坚持“不做假账，不偷税漏税”。他是国家的纳税大户，“老老实实盖好房”是他的座右铭，但他更是一个敢闯敢做的生意人，骨子里就有一种不安分。他知道什么可以做什么不可以做，这才是他成功的奥秘所在。

1. 不做一分钱的假账，不偷税漏税..... 263
2. 相时而动，不自找风险..... 267
3. 得到了不应得到的，就会失去不该失去的..... 269
4. 敢冒险，但不剑走偏锋..... 273

第十二章

财富无常人有常

绝大多数富豪都有自己独特的人格魅力，成功的背后都有很多不为人知的故事。很多人都把目光盯在富豪们的财富上，张口闭口就是谁在福布斯榜上排第一了，谁捐了多少钱之类的话。但是他们并没有意识到，那些情操高尚的财富拥有者的思想，往往比金钱本身更重要。比如，个人所具备的个人能力、素质、人格魅力等等都可以看作在社会中生存立足的资本。这些隐性资本是用来创造显性财富的基础，其量的大小直接决定今后显性财富的多寡。

1. 有了财富不能挥霍，要把它用到更有意义的地方..... 279
2. 只顾数钱的人最终无钱可数..... 282
3. 慈善是一项投资，也是一种精神..... 285
4. 大商从善..... 288

5. 慈善不是市场经济中的等价交换.....	290
6. 安人即安己，安己亦安前程.....	293

|| 第一章

SOHO中国潘石屹生意经

纯粹的生意人

“我是一个纯粹的生意人”，潘石屹这样评价自己。潘石屹用自己的行动告诉人们：生意人就要有生意人的性格。成功的商人首先要目光长远，短视者是赚不了大钱的。潘石屹不光眼光长远，脑子转得也快，他经常能把一些别人想不到的先进理念引入房地产行业，靠着自己的坚毅和执著维系着自己的商业梦想。潘石屹把自己的工作看做是自己生命的一部分，这体现着他对经商事业的热爱。同时，他懂得和和气气生旺财的生意经，真正把自己的客户当成“上帝”看待，充分体现着自己“人抬人上”的经商理念。

1>眼光决定事业大小：不后悔离开万通

【潘石屹语录】

刚离开（万通）的时候，心里是非常难过的，毕竟自己为之奋斗了，但现在想想，自己要有更加长远的眼光。人一定要有梦想，有梦想才有动力，我相信自己能做得更好，我绝不后悔离开。

【商场潘石屹】

从1993年至1995年，万通在不到三年的时间里完成了原始积累，开始进入快速扩张阶段。到1995年，万通的触角已伸进房地产、通信、商业、信息咨询、银行、保险、证券等多个领域，地盘扩展到北京、海口、西安、沈阳、武汉等多个城市。潘石屹后来回忆那段经历时说道：“钱的积累从小到大，越积累越多，多到一定程度，突然觉得像丘吉尔在‘二战’时说的‘猴子爬得越高，它的屁股就看得越清楚’。”

当时潘石屹有一个强烈的愿望，那就是看看外国人有了钱是一个什么样的心态，他们是怎么吃饭怎么穿衣的。

1995年潘石屹到了欧洲，看到欧洲人是越有钱越低调，不像国内有些人挣了钱就摆阔，一定要买金链子，面部表情一定很张扬。另外，他们对历史、文化的尊重令国人不可想象。