

# 《王健林的政商丛林》

## 图书基本信息

书名：《王健林的政商丛林》

13位ISBN编号：9787501561605

出版时间：2014-11-1

作者：汪再兴,杨林,黄旻旻

页数：288

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《王健林的政商丛林》

## 内容概要

过去三十年中国的经济发展故事，已经有很多很多的角度来呈现，其中既有官方以中国模式为主轴的宏大叙事，也有民间借财富传奇来渲染的传奇故事，而作为首富的王健林无疑是很多财富传奇故事的主角，各种带有成功学色彩出现的商业图书中，你都可以读到王健林和万达的故事。我们挖掘了王健林身上那些关键点——个性和经历，商业洞察，对政治和经济的平衡把握能力等要素，通过企业家精神这个关键的整合器，来理解王健林的财富之路。为此我们前往四川，辽宁等地一线采访，编辑部也专门安排人手收集和梳理相关资料，通过行业对比，通过历史视角分析，最终以书的形式把我们的所见所思呈现出来。我们知道，相比于王健林和万达20多年的商业历程相比，我们努力探索记录下来的不过是皮毛。

我们希望通过本书所叙述的故事和可能引发的讨论，形成舆论力量，汇合成为改善政商生态的动力的一部分。

# 《王健林的政商丛林》

## 作者简介

汪再兴，《博客天下》杂志副主编，南方周末2013年经济新闻年度致敬提名、中国新闻奖获得者。

杨林，《博客天下》杂志记者，关注政经领域和商业报道。

黄旻旻，《博客天下》杂志时政记者，往期作品《军神武元甲高龄善终》《苍井空老来是伴》《群众难忍对李毅大帝的怜爱》等。

## 书籍目录

第一章 早年故事:他是长子,是“匪头子”,是穿行于林间的劳工

第一节 神秘家族:北上抗日的红兵后裔

第二节 青葱童年:森工局的“孩子王”

第三节 林业工人:栽树烧炭的少年劳工

第二章 军旅故事:部队里的思考者与独行者

第一节 参军入伍:怀抱梦想的“娃娃兵”

第二节 野营拉练:茫茫雪原的严苛磨炼

第三节 陆军学院:千里挑一的“优等生”

第三章 帝国之初:富贵“败”中求

第一节 西岗政府:采购原料的“副主任”

第二节 初涉地产:接手烫手的“山芋”

第三节 公司改制:创建大连万达集团

第四节 帝国崛起:在房地产界脱颖而出

第五节 重心转移:从住宅到商业地产

第六节 订单模式:为租户“量身定制”

第四章 “归去来兮”足球梦

第一节 城市名片:足球为大连代言

第二节 足球转型:创立万达足球俱乐部

第三节 无数荣耀:点燃沸腾的大连足球

第四节 金元足球:不惜重金引进人才

第五节 风轻云淡:足球管理的政商冲突

第六节 萌生退意:“永久退出中国足坛”

第七节 王者归来:五亿赞助中国足球

第五章 中国城市中心的万达帝国

第六章 走向世界的“万达帝国”

第一节 多元发展:从“商业帝国”到“文化帝国”

第二节 志存高远:万达实施全球扩张计划

第七章 “是钱权交易还是慈善公益?”

第一节 感恩社会:“让慈善成为企业文化”

第二节 遭遇尴尬:“十亿捐款说不定有投桃报李之嫌”

第八章 万达敢说不行贿?

第一节 政商法则:亲近政府 远离政治

第二节 参政议政:积极建言的“政协委员”

第九章 万达忧思录

第一节 无形隐忧:攀升的资产负债率

第二节 漫漫长路:万达的坎坷上市路

第三节 借壳上市:拓展海外融资之路

第四节 蓄势待发:筹建万达金融版图

第五节 亿元赌约:电子商务的冲击波

第六节 华丽转身:切分电子商务蛋糕

第七节 扭亏不易:万达百货成“鸡肋”?

第八节 万达院线:与好莱坞分庭抗礼?

第九节 效益欠佳:万达酒店的“单飞”之路?

第十节 文化旅游:是未雨绸缪还是自寻绝路?

第十一节 2022年前后:中国经济总量将成为世界第一?

第十二节 亿万帝国神话:生存还是毁灭?

第十章 万达简史

# 《王健林的政商丛林》

# 《王健林的政商丛林》

## 精彩短评

- 1、一般般，凑字数写成的，也没新意、诚意。
- 2、写王健林的书里面算不错的了。比较全面中肯。

1、抓住机遇超强的执行力试错改错的坚决态度亲近政治 远离官员

2、万达商业地产于12月23日在香港挂牌上市，万达集团和集团的创始人王健林再次引起众人极大的关注。在这样的背景下来阅读《王健林的政商丛林》别有味道。在王健林的成长过程中，父亲王义全起过重要的影响。王义全是一位参加过长征的老红军，建国以后回到了老家四川长期担任地方干部。有些媒体盛传王义全是一位省部级干部，这是不确切的，他只担任过处级干部。中国人有一种毛病，往往一个人获得成功了，推测他肯定有背景，不是父亲位居高官，就是因为岳父大人的背景很硬。我不排除有这种情形的存在，但把大部分企业家的成功就简单地归结为有背景，实在是太低估了成功人士的个人努力。这对相当多的企业家是不公平的。王健林的童年也是很普通的。他4岁的时候父母来到了阿坝州的大金县生活，他的小学、中学都是在小金县当地的东方红小学和金川中学度过的。1969年，14岁的王健林成为了森工局下属的营林处的职工。这过程中，不排除他父亲的影响或是帮助。这个工作对王健林的意志的培养还是有一定的作用的。在我看来，参军是改变王健林生活道路的重要一步。在参军过程中，原来的名字王建林也改成了现在大名鼎鼎的“王健林”。在一次挑选侦察兵的过程中，王健林抓住了一个良好的机会。从中我们也可以窥见王健林的性格：擅于抓机会，勇于接受挑战。在军队积累起来的人脉对他后来的经商之路也起了良好的促进作用。1986年，32岁的王健林选择了转业。1988年，王健林接手西岗区房屋开发公司，并在接手的当年就初步展示出他的经营才能，使企业扭亏为盈。1991年，当时的国家体改委和大连市体改委准备在大连市选择3家企业，作为东北地区首批股份制试点单位。王健林争取并抓住了这次国企改革的机会，把公司改制成为大连万达房地产集团公司，走上民营企业的发展道路。万达后来的发展历程，大家都是比较熟悉了的。这里只是简要的谈些王健林的值得借鉴的经营理念。亲近政府远离政治。他认为在中国尤其是民营企业能成功做大太不容易了，比美国企业家要艰辛好多倍。处理官商关系或者政商关系要做到八个字，亲近政府，远离政治。这个观点很有道理，怪不得王健林在中国政商界这么吃得开。王健林指出商业模式最核心的一点是创新！创新的最高层面是商业模式与组织形式的创新。传统的东西即使流程再造不一样，也会有巨大的商业价值。这些观点也值得后来者牢记。

3、穿行于政商丛林中的王健林王健林，一个敢为天下先的地产大亨，一个曾与马云对赌一个亿的冒险家。他从林业工人、军队独行者到商业巨头，得益于他对各种边界的准确掌握和对政商规则的高度敏感。《王健林的政商丛林》一书通过挖掘王健林身上的那些关键要素（个性、精力、商业能力以及对政治和经济的把握等），通过企业家精神这个关键的整合器，来理解王健林的财富之路。“如果一个企业的老板整天去爬山，我不相信那个企业能够做好。”这是在万达集团内部流传最广的一句出自老板王健林口中的话。有如中国经济的增长总是习惯于推翻过往的经济学认知一般，万达高速扩张之下的生命力，也似乎在创造一个“快而不倒”的案例。但是，王健林的“红顶路线”，似乎更让人相信，万达“快而不倒”规律或许是难以复制的。回溯历史，出生于军人家庭的王健林，凭借大连的老城改造掘得第一桶金；与足球联姻迅速让王健林与万达家喻户晓；商业地产价值链的开拓，“城市综合体”不但让万达跻身于房地产巨头行列，在商业地产领域万达也几乎没有对手。“场上赢球的时候不换队员。万达现在做得很顺，任何事情不做颠覆性的改造。这有心理暗示作用，不仅是一个战略需要。”王健林认为，万达必须再快一点。快是战略问题，必须要快。现在是最后的机会，可以做大市场份额，可以积累经验，可以赢得未来的市场空间和话语权。因为他凭借超越常人的想象力和行动力而成为中国首富，又信奉“人在巨富中死去是一种耻辱”；他不喜欢高谈责任和担当，又自然地体现出“舍我其谁”的魄力与勇气。细究王健林走过的路，不难得出一个结论：骨子里这是一个朴素的人，他像普通人一样，为朴素的愿望所驱动。但与普通人不同的是，他还是一个极具想象力和行动力的人，这使得每一次驱动都成就一次事业的跨越。“亲近政府，远离政治”是王健林的名言。与柳传志“不讲政治”相比，王健林说，他处理官商关系的秘诀是“亲近政府、远离政治”。“有些人说‘我从来不和政府打交道’，我觉得是虚伪的。但是把跟政府打交道定位在是和组织打交道，不是跟个人打交道。不要希望自己和某一个官员，甚至高管，成为铁哥们儿，结为利益联盟，这就是我讲的‘亲近政府，远离政治’。”“做企业一定要顺势而为，不要逆势而动。”王健林如是说。他善于借势，万达尝试向商业地产转型之初，首先想到了要与世界500强公司合作。为了说服沃尔玛，他亲自数次登门拜访相关负责人，竟然不得入其门。后来还是通过政府人士的牵线，才最终达成合作。在万达此后的快速扩张时期，万达更是将政府的势能用到了极致。丛林自有其规则。在离开森林进入社会丛林之

后，王健林仍然生活在一个新的丛林里。当然，“王健林的经验，万达的发展轨迹，作为一个成功的案例，其在应对政商丛林的经验，包括无奈之处，甚至一些不为外人所知的灰色之处……是万达和王健林所置身的环境”，而“王健林所经历的丛林，并非是他个人的独特冒险”，“丛林”最大的特点，就是规则的缺失，这既赋予了“狼群”极大的红利空间，也同样造成了极大的风险——没有任何一头狼是绝对安全的。所以，必须搬到那些影响企业家才能发挥以及影响正常财富创造的制度性障碍。万达的发展历史堪称一部创新史。无论做电影、做娱乐公园、做主题公园、做工厂，万达都是围绕创新这一主题来做的。所以，《王健林的政商丛林》一书的巨大价值，就是给后来人提供镜鉴。譬如，抓住大时代赐予我们每个人、每个企业的机遇，抓住了时代机遇，人生及事业没准就会翻天覆地。再譬如，企业的创新精神。王健林认为，“在企业传承中，最重要的是创新精神，作为这么大的集团，要有创新品质；要发展文化，如果没有文化，公司肯定发展不长远、肯定要消失。”

4、本书展示了万达的发展史，不能算传记——因为很多内容都需要丰富，但确实可以作为普通人了解万达的一个途径。我估计书是以《博客天下》数次深入报道为背景，另外看了网上不少视频和官方认可的资料，再加工整合而成的。我因为工作关系看过以上文字和很多网上视频资料，大部分书的内容权当复习一遍。即使如此，我仍然从中有所收获。其一是补上不少内容。比如：王董事长早期背景这部分。包括林场、当兵、上军官学校。补上成长史可以让我们对一个人有更深入的了解。每个人之后做出的种种决定都与自己的成长环境分不开，即使之后离开了，印记仍然在。再有就是足球。我了解万达其实是因为有个“大连万达足球队”，虽然本人不看球。顺便提一句，有关足球这部分写的相当精彩。其二是书里提到公司的一个原则“即使头天晚上跟客户喝到3点，第二天也不能迟到”。把这事儿放到“万达的纪律像军队一样”这个背景下就容易理解了。任何公司都有一套规则，不同在于执行的情况，多少也决定了公司发展到什么份儿上。第三是有关电商部分的论述，再次帮我梳理了万达走电商转型的脉络，有很好的参考价值。结合本书和之前看过的诸多资料，让我总结下中国首富能走到今天的原因应该是：眼光准、手面大、运气好。眼光准。作为第一批从军队走向机关，从机关走向市场的人，在城市低迷其准确出手拿地，选好时机走向海外这几件事就足以证明。眼光加上胆识，让万达抓住了很多机会，有时甚至是别人还没看出来时。商管公司的“一骑绝尘，后者难追”的架势与此有很大关系。手面大。书中也有提到万达很早就用月薪4万挖合适的人。有钱未必保证成功，但丰厚的薪水可以保证找到合适的人——只要合适的人存在。万达的成功很多程度上与重视人才队伍的建设很有关系。运气好。大时代给了很好的机遇，很多人也具备以上两条，但赶的时候不好。从公开的资料上看，王董事长本人从把自己有钱归因于能力，感谢时代倒是常常提到。这样挺好，能走很远。总之，您想了解下万达？那看看本书，有用。地产、商管、影业、平媒、电商在里面都有讲。



# 《王健林的政商丛林》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)