

微
创
业

三十六策



微创业三十六策

打造一台“印钞机”给自己

章勇 罗懿◎著

CTS 湖南文艺出版社

袁单姜刘黄浮叶周大汪杨洪文江亚
隆田俊俊宏石文文健兵涵霞花柯伦
平芳昆生宏石智健兵涵霞花柯帝尼

联袂
推荐

中国第一本微创业指导读本

微
创
业

三十六策



微创业三十六策

章勇 罗懿◎著

CS 湖南文艺出版社

打造一台“印钞机”给自己

中国第一本微创业指导读本

图书在版编目 (CIP) 数据

微创业三十六策 / 章勇、罗懿 著——长沙：湖南文艺出版社、

2013、4

ISBN 978-7-5404-6180-5

I. ①微… II. ①章… ②罗… III. ①企业管理—

通俗读物 IV. ①F270-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第081328号

微创业三十六策

作 者：章 勇 罗 懿

责任编辑：龚湘海 苏日娜 唐 贾

插 图：胡 晴 赵胜深 文 问

装帧设计：廖 铁 王 坤 舒琳媛

出版发行：湖南文艺出版社

地 址：长沙市雨花区东二环一段508号

邮 编：410014

网 址：www.hnwy.net

经 销：湖南省新华书店

印 刷：长沙鸿发印务实业有限公司

版 次：2013年4月第1版第1次印刷

开 本：787 mm x1092 mm 1/16

印 张：20

字 数：336,000

书 号：ISBN 978-7-5404-6180-5

定 价：36.00元

本社邮购电话：0731-85983015

若有质量问题，请直接与本社出版科联系调换。

阅读提示

- ◆ 本书强调的是实际应用，适用于在岗职工工业内创业、打工者、大中专毕业生、农民工、下岗工人、退伍军人、微企业主、残疾人、八小时外创业人员等等。
- ◆ 阅读时，可随手在每页的空白处做笔记心得。若读者认为这是本有益的书，可推荐给身边的人，或多购几册分享给寒门学子，助其成长，助推全民创业。
- ◆ 本书中的主人公阿窦，他的另一个名字叫袁浩，是微创业研究领域的资深“钉子户”，奉行“不做大，只做精”的创业宗旨。书中所有案例都是阿窦微创业的实践案例，其微创业故事除了本书记录之外，还可通过网络搜索找到。
- ◆ 这是一本传记类的故事书，所述故事真实。本书写作结构由“故事+感悟+心得”组成。你看“故事”，它是一本结构完整的微创业情景剧；你看“感悟”，它是一册微创业原理指导书；你看“心得”，它又是一部微创业操作指南。
- ◆ 你可能会在阅读中不解，阿窦怎么做了这么多微创业项目？是的，没错，他的确做了这么多微项目。你可以这样理解，他是将这些项目，作为微创业课题研究，为后来者探索一条有用的路径。
- ◆ 本书中的“策”字，是策略与方法的意思。观察阿窦其人之性情，也应了长沙方言中的“策”（逗乐之意）字，他就是这么个开朗的人。
- ◆ 本书告诉读者这样一个事实：只要从《微创业三十六策》中选看一二策，找到一个适于你的方法，并付诸实践，你就可能实现你所期待的成功梦想。

目录

contents

自序：王石与阿谀 微者恒胜 章 勇	001
前言：微创业 开启梦想之旅	005

第一篇 创意旋风

第 一 策 反思 反说 反行	011
第 二 策 让一千个异性追求你	020
第 三 策 请来利用我	031
第 四 策 钱会追我而来	039
第 五 策 不凉的“名望茶”	049
第 六 策 为人民服务	057

第二篇 创造传奇

第 七 策	快乐着 放弃着	065
第 八 策	别把自己太当回事	074
第 九 策	精心模仿 超越复制	082
第 十 策	仅有点子是不够的	089
第 十 一 策	无所不势	095
第 十 二 策	不多留一秒的遗憾	102

第三篇 构筑梦想

第 十 三 策	说她想听的 做他想要的	113
第 十 四 策	现场第一	121
第 十 五 策	一分钟点菜	133
第 十 六 策	不当“消防员”	141
第 十 七 策	投机取巧	147
第 十 八 策	微创业要独裁	154

第四篇 创新思变

第 十 九 策	送垮公司?	163
第 二 十 策	大平台成就小创业	171
第二十一策	不签合同	179
第二十二策	懒得聪明	185
第二十三策	感动你的客户	191
第二十四策	在商不言商	197

第五篇 创业讲堂

第二十五策	把公司做小 把生意做大	205
第二十六策	创业虽微 境界要高	213
第二十七策	置之死地者不生	221
第二十八策	对手是伙伴	229
第二十九策	没什么大不了的	237
第三十策	要创业先找魂	245

第六篇 幸福之梦

第三十一策	示弱者强	255
第三十二策	亏为赢	263
第三十三策	转换思维 开心坚持	271
第三十四策	享受过程 淡泊结果	279
第三十五策	学习力决定竞争力	285
第三十六策	公益 最有幸福感的财富	293

附：打造一台“印钞机”给自己	阿 实	299
后记		308
阿实 真男子	刘俊生 刘德才	311

王石与阿窦 微者恒胜

章 勇

前不久，由《新周刊》主办的年度汉字评选备受关注。在“微”、“表”等候选项中，“微”字脱颖而出，当选为年度汉字。

这是微的荣耀，更是公民的荣耀。微博的微言众听，微公益的积微成著，微创业的以微见大……一个“微”字，改变着世界。

阿窦在微创业领域探索了20年，先后卖过书、设计过挂历、开发过镇尺、经营过红瓷、倒腾过黑茶。值得庆幸的是，他的每一个创业小项目都获得了成功，如果要问他怎么会如此顺利的，他给你的答案就是——“微创业”。

受出版社的邀请，希望我能将阿窦20年来奇思妙想的创业故事写下来，让众多微创业者受益，并称这本书有可能填补微创业指导读本空白，对于这个命题作文我诚惶诚恐之余，又欣然应允。

我之所以应允，不仅仅是阿窦花费20年从事微创业研究和实践的精神动人心魄，还有他一系列眼花缭乱、大反常识的创业之道，能让大家有所收获。于是，我和另一个作者罗懿利用将近一年时间的打磨，终于将“一家小企业的微创业故事”出版了。

为了让大家更能轻松体会到阿窦的创业理念，我将阿窦的微创业心得与著名企业家王石的经营思想进行了一番对比，发现一个有趣的现象，那就是，“微”与“大”的创业都有相同之处。

王石在一篇文章中说到：“30年前，我只身来到深圳创业，不清楚前途如何。在无所事事逛街的一天，我看见路北某公司一侧耸立着几个高大的白铁皮金属罐，上面标明此罐是来自泰国正大集团的玉米储藏仓。我打听到，这个公司需

要玉米，但因无法直接从东北进货，不得不通过香港中转。于是，我找到该公司负责人，一拍胸脯，承诺解决运输工具问题，就这样，我当起了玉米进货的中间商。然后，拿着这笔玉米钱成立了主营进口专业视频器材的‘现代科教仪器展销中心’。”

王石当年创业的经历，应该就是这本书里所说的“微创业”吧。

王石说过：“中国企业界讲的是能人经济，强调的是个人魅力，不少领导者以企业对自己的高度依赖而自鸣得意。但我的评判标准是，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。”

每年王石都有很多时间进行户外运动、游学，这没有一定的财务自由是不可能的。所以，我们要打造一台“印钞机”给自己。

这正是书中《打造一台“印钞机”给自己》里所说的，在现代社会里，如果能建立起一个持续并轻松的创收系统，那么，你就是一个成功的创业者。创业成功不是一种机会，而是一种选择。

不可否认的是，很多创业者都陷入了“时间换金钱”的陷阱。当你停止工作时，收入也停止了。

书中《公益 最有幸福感的财富》有一个观点，创业者应抛开单纯为赚钱而创业的行为，让公益行为与创业行为同步。换句话说，就是创业者要为社会、为消费者多做好事，让人们记得你的品牌“有良心”，这样也能促进你的创业成功。

这说得很对，万科集团多年来坚持将自己三分之一收入捐赠于社会公益事业，并将自身定位于“改革先锋、企业公民”，从事公益事业，对于任何一个有社会责任感的创业者，都是分内之事。万科有今天这样的人气，一个很大的因素是企业的公益心帮了忙。

选择你该选择的，放弃你该放弃的，这是创业的辩证法。选择是理性的取舍，是有所为有所不为。正确选择了，才能正确做事。选择好了，才不会走弯路或入歧途。放弃是另一种更为广阔的拥有，放弃是为了更好的选择。懂得放弃者高明，勇于放弃者快乐！这是书中《快乐着 放弃着》的创业观点。

当年CBS摄制组曾经采访王石时，有一个著名的主持人问他：“你拥有的财富是多少？”他回答说，自己是拿工资的，很容易算。主持人很惊讶，因为按照

西方的价值观，成功企业家最重要的标志就是拥有多少财富。1988年万科进行股份制改造时，公司分到王石名下有总资产的40%，相当于500万元，但是第二天他就放弃了这笔钱。

而今，几十年过去了，再谈王石先生只拿工资，依旧会有人表示惊讶。为什么公司明确规定属于他的钱，他还放弃呢？

我想，书中的主人公阿窦肯定能理解王石放弃的原因。实际上，东方人跟西方人对于成功的价值标准是不一样的。但为什么王石先生还要放弃呢？有人会举出李嘉诚、巴菲特、比尔·盖茨来例证。但王石不是李嘉诚，也不是巴菲特，我们所处的社会体制也是不同的。传统思想是“不患寡而患不均”，大家都穷没问题，但是你一个人突然很有钱，那就一定会有麻烦，所以书中有一个观点是：快乐着，放弃着。

如果你想问，一生的旅程如何漫长，生命的质地如何坚韧，我们该不该因失败而沮丧、因成功而欣喜？此前，王石先生在《让灵魂跟上脚步》的书中絮叨过这些。忙碌的创业者该停下来歇歇，审视一下我们匆匆忙忙去哪里？什么是失败？什么是成功？回头看看，看看来时的脚印是不是都模糊了，看看自己的灵魂是不是还跟得上？

正如我在《没什么大不了的》中写的，月亮之所以能发光，是因为它善于借助太阳的光芒；成功之所以有魅力，是因为它是相对失败而言。

失败过，没有什么大不了的，因为它是你奔向成功的垫脚石。每个创业者在创业之初或多或少都有失败的经历，但若从中吸取经验教训，为再次创业积累经验，那么失败也是走向成功的基石。

没错，这么说的确有点矫情。你可以说，就那么点儿事，不值得。可你读一读这本书，就明白了个中道理。

此前，有媒体说：“万科把自己放在高峰，把自己定位大平台，这样才能有做大事的胸怀。但同时也要把自己放在低谷，这样才能吸收别人的长处。”这个解释你可以从《大平台成就小创业》中找到答案。

王石在创业的每一个阶段都对现实保持“弱者”的警醒态度，他认为自己没有性格的妥协，是不可能领导万科的。他有时将自己放在高峰，开阔的视野化为宽广的胸怀；有时将自己置于谷底，低调地吸收别人的长处，才能让自己的生命

精彩。这或许是《示弱者强》一策中所说的那些话。

王石在当兵期间，要来了高中数理化的书，晚上就躺在被窝里拿手电筒自学。后来又非常认真地自学两门课程，一门是英文，一门是政治经济学。怎么都没想到，他1983年到深圳后，这使得王石有条件掌握更多的信息，并有了国际化的视野。还因为他学过政治经济学，并对其中价值、价格的概念有所领悟，这使他能南方开放的窗口，远眺世界的“风景”。于是他便有了这样的感受：从来没有指望这些知识会用得着，但现实是不知什么时候就用上了。

这也正是《学习力决定竞争力》中所表达的观点。

我之所以这样比较，是想告诉诸位，治大国如烹小鲜。微创业，见微知著、积少成多。微创业是中国经济未来发展的希望所在，它根植于民意的沃土之中，其背后也许正吐着岩浆，会出现不可遏制的财富井喷。10多亿人中0.01%的微小需求就潜伏着巨大的市场。

王石曾说过，社会的金字塔结构，注定每一个行业都有数量最多的“基层员工”。微创业者是创业阶层的基层，而且数量庞大，是解决中国就业问题的根本所在。如果解决了这一群体的创业就业，社会就有了根基。日渐兴起的微创业，或许切中了问题的要害。

改变中国经济走向的，一定不是少数大企业，而是处在社会基层的众多小微企业。有些人一直致力于研究创业方法，有些人致力于创建自己的企业，但阿窦做到了自己探索研究，又提炼出方法来指导操作，并把它写进了诸位手捧的这本书里。

这种以反向思维为主的创业之道，特别适用于即将走入社会的学生、农民工、转业人员、业内创业的打工者和所有想通过创业改变命运的人。在这里，我所要表达的观点是：微者恒胜。

本书三十六个“策略”，也是三十六个方法，每一个方法都有案例佐证。尽管说的是小故事，小原理，但微言大义，操作方法轻松简单。我相信这本书一定会受到追捧，经久实用，因为它在中国最多阶层的就业问题上，带来了一张捕鱼的“网”。这本书中的某些观点，能激励创业者创造人生价值，让自己的人生更充实，更精彩。

微创业， 开启梦想之旅

“名望”，一个流连忘返的品茶场所，一个大千世界的普通品牌，一个毫不起眼的公司名称。

阿寞，一个执着于微创业领域探索的先行者，一个首创“微创业反向原理”的实践家，一个在微创业研究中解读“为人民服务”的策划师。

近年来，他如魔术般的奇妙变幻，创造出了一系列的微创业神话，涌现出一连串精彩纷呈的微创业案例，呈现出一桩桩引人注目的新闻狂潮，成为这个时代极富传奇色彩的微创业达人，使创业界为之轰动。

其故事的主人公阿寞被誉为当下中国微创业实践第一人，他以“实践经验为例”的众多创业妙想被无数创业者效仿，并获得了各自的累累硕果。

请看阿寞的系列微创业策划——

“名望黑茶”——“为人民服务”的另一种解读；

“名望红瓷”——登顶珠穆朗玛峰的见证；
“名望岩画”——朴实的原生态地方名片；
“名望镇尺”——邮票与文房的巧妙结合；
“名望灯具”——借势发力，光彩照人；
“名望表格”——中国第一部企管表格书；
“名望模式”——打造一台“印钞机”给自己；

.....

如同阿拉伯故事中的“芝麻开门”，微创业研究者阿窦，在这个全民创业的时代，打开了一扇神奇的创业之门，层出不穷地缔造着令人瞠目结舌而又豁然顿悟的现代奇迹。

一个“微”字，从来没有人像阿窦这样，被舞弄得变幻莫测、眼花缭乱。

微时代的来临，给了我们前所未有的生活点缀。夜晚上床时，你的被子可能是微博营销者寄过来的；你背的包，可能是微公司代理的；走入社会，你进的公司可能也是一家刚刚起步的微公司。

微创业作为一种生活的存在，内容复制的速度如同细胞分裂，它们无孔不入，润物无声。在这里，全民从未如此狂热地参与一场表达，个体从未如此被放大；在这里，微言原来可以大义，蚂蚁原来可以挑战大象。

毫无疑问，“微创业”成了当今最火的词语，也是大中专生、白领蓝领、下岗工人、农民工等最青睐的字眼。

微创业，是更高质量的就业，人人都可以找到自己的位置。

从大学生各创业联盟的建立，到各创业孵化器的风起云涌，中国的版图上正在掀起一股微创业旋风，创造出一个个令人始料不及的传奇。

阿窦以一个个鲜活的中国式微创业实践案例，成为中国好声音的高歌者。他以各种奇思妙想的商业策略及富有哲理的创业实践，整合各种资源，从没有路的地方走出路来，从没有市场的地方创造出市场来，演绎了一幕幕精彩纷呈的创业话剧。

一个微创业的时代悄然来临，它为来者提供了一个一试身手、长袖善舞的广阔天地。

一直以来，大多数人都认为创业要高投入才能取得理想的收益。但阿窦对

微创业的新解读，颠覆了人们传统的创业观，而给你带来白手起家的快乐创业之旅。

本书宣扬的微创业原理还是一个广义的概念。各企事业单位员工、公司职员、业内创业者可以按照《微创业三十六策》的方法，以创业者的心态对待交办的工作，均可在本职岗位上做出好的成绩，“业内创业”也是可以成就一番事业的。

让我们跟随阿窦的脚步，走进这位非典型微创业者的世界，去解读他不一样的商业智慧。

下面，简要摘录一些该书的经典话语：

在执行每一个微创业项目之前，阿窦都会问自己几个这样的问题：市场调查、分析有没有做足半年？这类产品别人是怎么做的？有没有打破常规的可能？我能不能另辟蹊径，反其道而行之？等等，只有对这些答案胸有成竹后，阿窦才会着手去做。

道理很简单，很多公司都在扎堆做的时候，你跟着人家屁股后面走，怎么可能有好局面？

——《反思 反说 反行》

如何“让一千个异性追求你”呢？阿窦归纳了一句：“谈琴说爱。”

无论你是名不见经传的创业新手，还是资本大鳄；无论你是打工一族，还是才高八斗的专家，他似乎会看相，又仿佛是心理专家，他能一眼就洞穿你。针对现场情况，找到彼此的融合点，通过细节的观察，判断出你的需求点，制造出相应愉悦的交流氛围。

如果你也学会了这样去制造快乐，它将为你赢得一个个新的朋友，而这些朋友又终将成为你创业的稳定客源。

——《让一千个异性追求你》

你有没有价值，在于他人对你的需要；对方有没有价值，在于你对他的需要。他人对你的需要越多，你的价值就越大，你的创业成功率也就越大。

人与人之间只有相互满足对方的需要，彼此才能建立密切的关系。当你没有能力向对方提供他所需要的帮助，这就意味着你与他的关系是一种“没有关系”的关系。

创业的朋友们请记住，孤芳自赏的人是不会有很多价值的。像阿谀一样，不要怕被人利用，人的价值只有通过被社会利用才能体现出来。

——《请来利用我》

微创业一定要独裁。部分创业者可能会不赞成这个观点，但如果微创业者拥有比较优良的品质，那么，独裁的效率将是很高的。

这种将控制权集中于一方的安排，可提高决策效率，其效果可能因决策人的能力差异而有所不同，但这样仍然比无休止的争论要好。

——《微创业要独裁》

在微创业时代，传统的商业法则正在受到挑战，做大做强不再是唯一的选择方向。那些规模小，但利润高的微企新贵，正在挑战传统行业里那些人员众多，成本高昂的企业。

把公司做小，就是保持企业在正常运转的前提下，通过不断创新等方法，让企业具有对市场的迅速反应能力，从而获得高回报。

——《把公司做小 把生意做大》

“冲动多，稳重少；想法好，办法少；激情多，落实少。”这是创业者失败的一些重要原因。每年新开办的公司中，至少有50%在一年之内倒闭，而冲动创业失败的比例又在其中占到倒闭的50%以上。

——《置之死地者不生》

微创业者，你准备好了吗？

第一篇 创意旋风

第一策 反思反说反行

第二策 让一千个异性追求你

第三策 请来利用我

第四策 钱会追我而来

第五策 不凉的“名望茶”

第六策 为人民服务

