

郭奎章

· 著

行者无疆

—— 郭奎章创业谈

辽宁人民出版社

郭奎章

· 著

行者无疆

——
郭奎章创业谈

© 郭奎章 2018

图书在版编目(CIP)数据

行者无疆：郭奎章创业谈 / 郭奎章著. — 沈阳：辽宁人民出版社，2018.11

ISBN 978-7-205-09475-1

I. ①行… II. ①郭… III. ①演讲—中国—当代—选集
②访问记—作品集—中国—当代 IV. ①I217.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第253242号

出版发行：辽宁人民出版社

地址：沈阳市和平区十一纬路25号 邮编：110003

http://www.lnpph.com.cn

印 刷：辽宁新华印务有限公司

幅面尺寸：145mm×210mm

印 张：6.25

插 页：2

字 数：150千字

出版时间：2018年11月第1版

印刷时间：2018年11月第1次印刷

责任编辑：孙 雯

装帧设计：刘 丰

责任校对：赵 晓

书 号：ISBN 978-7-205-09475-1

定 价：48.00元

序

勤创

序

001

就像任何一个俗套故事的开头一样，一个偶然的机
会，我被朋友邀请去听一个关于创业话题的演讲。当看到演
讲的主角郭奎章一身行者的装束时，我被深深地吸引了。于是，
坐了下来，安静地等待开场。

与其说是一场演讲，不如说是一个故事会。我仿佛见
证了一段人生，就那样在我眼前缓缓流淌，不疾不徐，像
极了斯内普教授用魔杖导出记忆的青烟，交到哈利·波特
手中，将之倒入冥想盆；仿佛与一位民营企业家在波澜壮
阔的大时代中，经历了中国改革开放40年的人生阅历不期
而遇。对于今天的年轻人来说，这是何等的幸运。

我听过许多企业家的创业演讲，但是，他不一样。能
将自己的失败和痛苦描述得如此细致入微，能将转化危机
时所用的“诡计”讲解得如此透彻，能大彻大悟到领略自
由真正要义，能坦然地面对如此多的后辈小生谐趣幽默地

袒露心迹，他是第一个。到这里，我完成了对他从外形装束到精神内涵的全部想象，就是那个行者——郭奎章。

也许有人认为平凡的人生都一样平淡无奇，不平凡的人生各自缤纷。然而我却认为，平凡的人生也有平淡的精彩，不平凡的人生却有跌宕的心酸。

在创业历程的部分，讲到动情处，他中途插播了一首歌曲——20世纪80年代歌手齐秦的《狼》。

我观察到，很多年轻的朋友听到歌曲都一脸茫然。显然，由于时代和文化背景的不同，他们无法理解歌曲中表达的那种北方特有的苍凉，也无法感受一个人在绝望之中咬紧牙关对天长啸的倾诉。而我作为一个与郭先生大致同龄的人，特别能够理解他作为一位民营企业家，在中国风起云涌的时代中，随着滔天巨浪跌宕起伏的人生。无论是20世纪90年代初通货紧缩造成的银行借贷困境，还是90年代末民营企业的经营窘况，我都感同身受。虽然我也有过一次以失败收场的创业经历，但回想起来，仍然没有留下任何可以借鉴的经验教训。我作为国内证券行业风投的一员，见证了无数创业者的艰难、心酸与失败！站起来，打趴下，打碎牙齿和着血往肚子里咽，然后再站起来，谈笑风生，挥斥方遒。他克服创业初期的困难一步步获得成功，如今如此的淡泊，这种心境让我深深地折服。

这是一个创业者完美运行弧线。今天的郭奎章，放下了经营“权”，放下了荣辱与名利，舒展了身体，松弛了

神经，像个孩子一样，跟我们说起了他的“玩”。在我看来，与其说是“玩”，不如说是“禅”。身体超越了思维的约束，思维突破了大脑的局限，定慧双修，方得童心。“稚”，是修行的结果，是智慧，是返璞归真。无疑，他做到了。

大概是为了拉近与他的距离，年轻的朋友们喜欢叫他郭哥，他自己也表示喜欢与年轻的朋友在一起切磋、交流。可我更愿叫他郭老师，一个平凡的、不带任何色彩的尊称。他无须再证明自己的年轻，因为他一直年轻着，年过半百，却仍然屹立潮头。他像导师一样，将自己一生的阅历缓缓展开，像一幅画卷，包含着功败垂成、人情冷暖、时代变迁、功成身退，将自己对人生终极的思考，与你我分享。这既是供，也是养；这既是舍，也是得。圆满，自在。

大道至简，大音希声。看着他，我生出许多感动。一个修行的人，如今又背上了荆棘，在异国他乡，为青年创业计划奔走，激励更多的年轻人活出自己，实现财务的自由、身体的自由，继而实现精神的自由和心灵的自由。

从入世到出世要修行多久、多远、多长！蓦然回首，你会发现，其实只有一纸之隔。生命不息，修行不止，行者无疆——郭奎章。

目录

目录

- 001 -

序	勤创 / 001
PART 1 我在江湖的日子	
2015年“行者无疆·沈阳站”演讲实录精选	/ 001
01 第一桶金	/ 002
02 第一次破产 & 第二次破产	/ 005
03 老鼠举大象	/ 016
04 挨打的故事	/ 026
PART 2 “郭哥”的生意经	/ 029
01 创业者，要想上天堂，先要下地狱	/ 030

- 02 选择大于努力，专注才能做第一，模仿
大于创新 / 033
- 03 恐惧是封杀智慧的毒箭 / 039
- 04 因为用更多的时间研究失败，所以我们
活到了今天 / 044
- 05 智商能够让你成事，情商却能让你走得
更远 / 049
- 06 商业经营中的同质化是击垮企业的黑手 / 052
- 07 做企业“变”是恒定的，“不变”
是相对的 / 056
- 08 用做艺术品的心去做企业 / 062
- 09 世上没有坏人，有的只是糊涂人 / 067
- 10 互联网不复杂，而是更简单 / 073
- 11 未来需要改善的不是短板，而是长板 / 079

- | | |
|-----------------------------|-------|
| 12 做一棵稻子——熟透的稻子 | / 084 |
| 13 浅谈信、礼、义 | / 086 |
| 14 忠诚比能力更重要 | / 089 |
| 15 职场一悟：眼界 | / 090 |
| 16 创业者如猎人 | / 093 |
| 17 精选合作伙伴 | / 095 |
| 18 职场，读懂人性的价值 | / 097 |
| 19 用人要学曾国藩：广收、慎用、勤教、严绳 | / 100 |
| 20 投机是术，走不远 | / 103 |
| 21 意志、谋略、守正 | / 105 |
| 22 以客户为核心导向 | / 108 |
| 23 创业者最大的财富，是用失败刻在身上的
刀痕 | / 110 |
| 24 我不是教你如何生，而是教你如何先不死 | / 112 |

- 25 我从未改变过任何一个人，只是给有悟性的人提供了更大的平台 / 117
- 26 谁有能力消费时间，谁就是人生赢家 / 118
- 27 人生福运，从善念待人开始 / 120
- 28 心若如一杯清水，放点糖即可甜 / 122
- 29 仇恨，是拿别人的错误惩罚自己 / 127
- 30 懂人，比懂得做事更重要 / 129
- 31 我愿意把时间浪费在悟性高、情商高的人身上 / 133
- 32 隐居是一种态度 / 135
- 33 勤于思，讷于言，敏于行 / 136
- 34 无脑型干部与智慧型干部的区别 / 138
- 35 一个总经理必须是一个好导演 / 140
- 36 好的企业里，干部用脑，员工用心 / 142

37 成功的人什么都嫌苦，唯有学习不嫌苦	/ 143
38 智者重是非，愚者患得失	/ 145
39 清静无为，逍遥一生	/ 147
PART 3 对话媒体，专访纪实	/ 149
01 让创业者不再孤独，我在沙拉 Pro 等你	/ 150
02 《行者无疆》郭奎章深度对话腾讯大辽网 访谈实录	/ 160

PART 1

我在江湖的日子

2015年“行者无疆·沈阳站”

演讲实录精选

01 第一桶金

- 一切机会的到来都是从被别人利用开始的。当别人利用你的时候，你才能显现出自身的价值。当利用你的人变多的时候，你的机会就来了

我们把人分为精明、聪明、智慧三种。只让别人吃亏，但从来不让自己吃亏的人，叫精明。这种人只想着“讨饭”，从来不想多付出一点，只想索取，所以当你是精明人的时候，就只能做个“乞丐”。所谓的聪明就是，你不吃亏也不让别人吃亏，这种就是商人。还有一种是自己先吃亏，这种人方是智者。吃亏是福，如果不是开始愿意吃亏，就没有今天，是吃亏给我们带来了好运。这个世界上聪明人非常多，只有少数人肯坚持做“傻瓜”。

每个人都是从创业的第一桶金开启商业人生的，26年前，我赚到了我人生的第一桶金。有的人第一桶金赚了10

万元，有的人赚了100万元，但我的第一桶金只赚了15元。

1989年，我在学校教书，有一个人来找我：“有一个户外广告牌要画，你看看要不要帮我画一下，做完了给你钱。”我说：“那行啊，我就给你画吧。”于是我跟我一个同学便去了，东北的冬天很冷，我们一共画了15天，冻得不得了。快画完的时候，包我活儿的那个人来了，他说：“哎哟，这牌子画得倒是挺好，但内容画错了！这，甲方可能给不了钱了。你看能不能这样，我给你们俩一人15元吧，毕竟你们俩忙了这么久。”我一听画错了，马上说：“不行不行，不要不要！既然你没赚钱，咱也不能管你要钱，这15元不能要。”这个人很实在，硬塞给我们每人15元。我们还觉得挺愧疚的，他不赚钱还给我们钱，这人也太好了。

第二天我们去收拾东西的时候，正好遇上甲方，他说：“你们这牌子画得不错呀，明天让那谁过来结账吧。”我一听纳了闷：“不对呀，不是不给钱吗？”他说：“给呀。”“给多少？”“给4500啊！”

我的天！那人赚了4500元，只给了我15元！但当时我并没有愤怒，即使我应该愤怒。相反我居然有些欣喜：原来我画的画可以值4000多元呀！哇！我这么值钱啊！你看，这就是被别人利用的好处，被利用了才会知道自己的价值。就是那时候我才知道原来自己画的广告牌可以值这么多钱。

这个时候甲方又说：“我看你们画得挺好，这样，我们还有一个商店要画瓜果梨桃，要不要帮我们一起画？”这回我比上次聪明了一点点，我问他：“那行，给多少钱？”他说：“给你们500元吧。”我连忙答应：“行，没问题。”500元，在当年可是很值钱的，差不多是我在学校教书五六个月的工资。我的天哪，这个好赚钱哪！

从那以后，我就走上了画广告牌子的路，无论给多少钱我都画，人家给我一点儿我也画，不给我钱我也画，这样画着画着，小名气就出来了。好多人都知道了：小郭画广告牌画得挺好，设计得也不错，而且最大的优点就是特别好说话，让干啥都行，还不讨价还价，这人好用。就这样，我第一个真正的机会来了。

一切机会的到来都是从被别人利用开始的。当别人利用你的时候，你才能显现出自身的价值。当利用你的人变多的时候，你的机会就来了。

02 第一次破产 & 第二次破产

- 坚持才有机会，大家都一样，会遇到很多挫折和困难，但是唯有坚持才能克服
- 商场如战场，守正出奇。如果没有守正，就不能走得远；如果不出奇，就不能做成事儿
- 思想是行动的指南，当你想转行、想转变的时候，你的思想就会留意很多细节
- 当你陷入绝望的时候，天就会送你一个灵感

第一次破产

广告牌画了个脸儿熟之后，机会来了。有一天，一个人找到我，他说：“小郭，我们酒店有个设计的活儿，你要不要做？”我说可以呀。设计完以后，他又说：“小郭，

我们现在没有装修公司，干脆你来包这个活儿干行吗？”我说可以呀。我就是那种特别好说话的人，他说啥，我都说行。之后我就报了个预算，很快就批了，我就问那个预算员：“你看一下我能赚多少钱？”他说：“呦！批了这么多呀？你能赚4万元！”听完把我吓了一跳。

4万元在当时是什么概念呢？结婚娶媳妇才5000元，有了那4万元我能娶八个媳妇了！原来我能赚这么多钱啊。从那以后我就变成了万元户，变成了有钱人。有了这4万元之后，我就感觉有底了。

渐渐地我发现，自己创业发展速度可以那么快。我在学校里的時候，记得我妈跟我讲，每个月攒50元钱，她要给我攒20年，我才能娶个媳妇。原来创业不仅可以改变我的命运，还可以改变家庭的命运。我便想着，我可以考虑去创业了。

创业之前我还想过一件事，我要找我所在学校的领导去问问，看看我在学校里能不能当上校长。我真的去问了，领导打量了我半天，说：“不可能，你当不上校长。”我说：“那我当个处长可以吧，如果我在学校努力的话。”他又看了我好半天，说：“不太可能。”我说：“那教研室主任呢？”他又看了看我说：“还轮不到你，也不可能。”

既然都不可能，那算了，我还是要钱比较实惠，出去创业吧。那时我便离开了学校，递了辞职报告我就出来了。我在心里算了一笔账：自己当不上校长，也当不上处长，